

PUBLICAÇÃO OFICIAL AUTORIZADA PELA
FUNDAÇÃO NAPOLEON HILL



A ESCADA PARA O TRIUNFO



NAPOLÉON HILL

Autor de *Mais Esperto que o Diabo*





A ESCADA
PARA O
TRIUNFO

Índice

[Sumário](#)

[Conteúdo](#)

[Declaração introdutória do autor](#)

[Reconhecimento de apoio prestado na preparação do material que foi utilizado nesse livro](#)

[Como lucrar com a leitura desse livro](#)

[Os dezessete fatores que compõem a Lei do Triunfo](#)

[Lição um](#)

[Lição dois](#)

[Lição três](#)

[Lição quatro](#)

[Lição cinco](#)

[Lição seis](#)

[Lição sete](#)

[Lição oito](#)

[Lição nove](#)

[Lição dez](#)

[Lição onze](#)

[Lição doze](#)

[Lição treze](#)

[Lição quatorze](#)

[Lição quinze](#)

[Lição dezesseis](#)

[Lição dezessete](#)

[As trinta causas mais comuns do fracasso](#)

[Quarenta ideias únicas de como ganhar dinheiro, interpretadas pela Sra. M. C. através do auxílio do princípio do Master Mind](#)

[Mensagem àqueles que tentaram e falharam!](#)

[Nota do Editor](#)

[Nota da Editora](#)

Do original em inglês

The magic ladder to success

Copyright © 2016 by The Napoleon Hill Foundation

A escada para o triunfo

1ª edição em português: 2016

Todos os direitos reservados desta edição: CDG Edições e Publicações

Tradução:

Fernanda Junges

Autor:

Napoleon Hill

Capa:

Pâmela Siqueira

Assistente de criação:

Dharana Rivas

Adaptação para eBook:

Dharana Rivas

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)

H647e Hill, Napoleon

A escada para o triunfo / Napoleon Hill. - Porto Alegre: CDG, 2016.

208 p.

ISBN: 978-85-68014-28-8

1. Motivação. 2. Autorrealização. 3. Sucesso pessoal. 4. Autoajuda. 5. Psicologia aplicada. I. Título.

CDD - 131.3

Bibliotecária responsável:

Andreli Dalbosco – CRB 10-2272

**autor de mais de 120 milhões de cópias vendidas no mundo segundo a Fundação Napoleon Hill*

Produção editorial e distribuição:



SUMÁRIO

Conteúdo

Declaração introdutória do autor

Reconhecimento de apoio prestado na preparação do material que foi utilizado nesse livro

Como lucrar com a leitura desse livro

Os dezessete fatores que compõem a lei do triunfo

Lição um

Lição dois

Lição três

Lição quatro

Lição cinco

Lição seis

Lição sete

Lição oito

Lição nove

Lição dez

Lição onze

Lição doze

Lição treze

Lição quatorze

Lição quinze

Lição dezesseis

Lição dezessete

As trinta causas mais comuns do fracasso

Quarenta ideias únicas de como ganhar dinheiro, interpretadas pela sra. M.

C. Através do auxílio do princípio do master mind

Mensagem àqueles que tentaram e falharam!

Nota do editor

Nota da editora

Esse livro apresenta, de maneira otimamente resumida, todos os dezessete princípios dos quais a filosofia da Lei do Triunfo evoluiu. Essa filosofia representa tudo o que os homens mais bem-sucedidos que já viveram aprenderam sobre a obtenção de sucesso em praticamente todos os tipos de empreendimentos humanos. Sua compilação custou uma fortuna, para não falar da melhor parte de uma vida inteira de esforço por parte do autor.

“Não temo nada além do ‘inferno’ terreno chamado pobreza. Estou dedicando minha vida a ajudar milhões de pessoas a vencer esse adversário.”

Napoleon Hill

Esse livro é afetuosamente dedicado ao enorme exército de estudantes invisíveis e amigos do autor ao redor do mundo, que encontraram o seu lugar no mundo profissional através da filosofia da Lei do triunfo que é apresentada brevemente nessas páginas.

O autor gostaria especialmente de expressar aqui a sua gratidão àqueles fiéis estudantes que o encorajaram durante os anos de pobreza e dificuldade que ele teve que passar enquanto a filosofia estava sendo elaborada.

Finalmente, o autor gostaria de homenagear a todos que, durante seus anos de vacas magras, tentaram destruí-lo com humilhações, objetivando ridicularizá-lo, e também aos seus inimigos que recorreram a métodos mais violentos, armando-o, sem saberem, com a determinação e a persistência para ver o seu trabalho completo.

CONTEÚDO

Um curso de leitura baseado nos dezessete princípios da Lei do Triunfo



DECLARAÇÃO INTRODUTÓRIA DO AUTOR

LIÇÃO 1. MASTER MIND

As oito forças motivadoras básicas que fundamentam toda ação humana. A relação entre desejo sexual e genialidade. *O valor da transmutação da energia sexual. As dez principais fontes de estímulo mental. Poder* — o que é e como organizá-lo e usá-lo. *Cooperação* — a psicologia do esforço cooperativo. *Henry Ford, Thomas A. Edison e Harvey Firestone* — como eles adquiriram poder através do princípio do *Master Mind*. *The big six* — como eles fizeram com que o princípio do *Master Mind* lhes rendesse mais de US\$ 25 milhões em um ano.

Como estimular a faculdade imaginativa. *Telepatia* — como as vibrações do pensamento passam de uma mente para outra através do éter. Como vendedores e oradores podem “sintonizar” os pensamentos de suas audiências. *Vibração* — descrita pelo Dr. Alexander Graham Bell, inventor do telefone de longa distância.

Ar e éter — como eles carregam vibrações. Como e por que as ideias surgem na mente. *Andrew Carnegie*, responsável pela organização da Lei do Triunfo. *Elbert H. Gary* aprova a filosofia da Lei do Triunfo. *Um milhão de dólares* recebidos por estudantes da Lei do Triunfo. *Espiritualismo* — o que é e como funciona. Por que algumas pessoas antagonizam às outras à primeira vista sem saber. Por que *Henry Ford* é o mais poderoso homem vivo. O que nós aprendemos a partir da “bíblia da natureza”. *Química da mente* — como ela irá ajudá-lo ou destruí-lo. O que

significa o *momento psicológico* nas vendas.

A *mente torna-se desvitalizada* — como “recarregá-la”. O valor e o sentido da *harmonia* em todos os esforços de cooperação. Quais são os ativos de *Henry Ford*? A resposta.

Educação — o que é e o que *não é*! O segredo de todo o sucesso financeiro, como demonstrado a partir do estudo de cem homens bem-sucedidos e 20 mil fracassados. A relação entre a vibração (ou energia) e a matéria.

LIÇÃO 2. O OBJETIVO PRINCIPAL DEFINIDO

Esta lição ensina como acumular poder através da simplicidade de propósito.

LIÇÃO 3. AUTOCONFIANÇA

Esta lição descreve os seis medos básicos e explica como eles podem ser eliminados.

LIÇÃO 4. O HÁBITO DE ECONOMIZAR

Como poupar dinheiro. Como o “hábito” de economizar desenvolve energia e caráter.

LIÇÃO 5. INICIATIVA E LIDERANÇA

Instruções sobre como alcançar a liderança em qualquer empreendimento.

LIÇÃO 6. IMAGINAÇÃO

O que é e como usá-la na criação de novos planos e ideias que podem ser convertidas em dinheiro.

LIÇÃO 7. ENTUSIASMO

Como estimulá-lo à vontade. O papel que desempenha na acumulação de poder.

LIÇÃO 8. AUTOCONTROLE

A “roda de equilíbrio” para o entusiasmo. Informa como controlar e dirigir todas as emoções.

LIÇÃO 9. FAZER MAIS DO QUE FOI PAGO PARA FAZER

Esta lição mostra como atrair a atenção favorável e como comercializar serviços pessoais para o seu melhor proveito.

LIÇÃO 10. UMA PERSONALIDADE AGRADÁVEL

Os treze principais fatores que são a base de toda a personalidade.

LIÇÃO 11. PENSAMENTO PRECISO

Como chegar a decisões. Como obter os *fatos* e como usá-los na construção de planos que não podem ser derrotados.

LIÇÃO 12. CONCENTRAÇÃO

Como “elevar” a mente através da simplicidade de propósito e da organização do esforço.

LIÇÃO 13. COOPERAÇÃO

Como acumular poder através da coordenação de esforços.

O significado de “fusões”, alianças, consolidações, interligações, etc.

LIÇÃO 14. BENEFICIANDO-SE DOS ERROS

Como transformar todas as falhas e os erros do passado em capital.

LIÇÃO 15. TOLERÂNCIA

O papel que desempenha no pensamento preciso. Como determinar se o poder é construtivo ou destrutivo. Como a falta dela destrói a oportunidade.

LIÇÃO 16. A REGRA DE OURO

A lei científica em que se baseia. Como pode ser usada para obter a

cooperação harmoniosa dos outros.

LIÇÃO 17. O HÁBITO DA SAÚDE

Descrição dos quatro fundamentos simples em que a saúde é baseada.

AS TRINTA CAUSAS MAIS COMUNS DO FRACASSO

O que a análise de 20 mil “derrotas” revelou sobre as causas do fracasso.

QUARENTA IDEIAS ÚNICAS DE COMO GANHAR DINHEIRO

Como o princípio do *Master Mind* poderá ser aplicado.

MENSAGEM ÀQUELES QUE TENTARAM E FALHARAM

Descrevendo como Lester Park, produtor cinematográfico, fez com que a Lei do Triunfo convertesse o “fracasso” em “sucesso”, e porque ele avalia o serviço prestado a ele pela filosofia em US\$ 1 milhão.

DECLARAÇÃO INTRODUTÓRIA DO AUTOR



Estive envolvido na escrita desse livro durante quase um quarto de século.

A tarefa não poderia ter sido executada em menos tempo por diversos motivos, entre eles o fato de que precisei entender, através de anos de pesquisa, o que outros homens descobriram estar relacionado com as causas do fracasso e do sucesso.

Outra razão importante para o meu trabalho ter se estendido por tantos anos foi acreditar que era necessário provar que a filosofia da Lei do Triunfo funcionava para mim mesmo antes de oferecê-la a outras pessoas.

Eu nasci nas montanhas do sul, em meio ao analfabetismo e à pobreza. As três gerações que me precederam, em ambos os lados da família, contentaram-se em viver nessas condições, e eu teria seguido os mesmos passos se minha madrasta não tivesse plantado em mim a semente da ambição de superar os obstáculos.

Aproximadamente trinta anos atrás, minha madrasta fez uma observação que encontrou lugar permanente em minha memória e a qual pode ser atribuída à origem do meu trabalho, que resultou na conclusão da filosofia da Lei do Triunfo, descrita nesse livro.

Minha madrasta era uma mulher educada, que veio de uma família com muita bagagem cultural. A pobreza e o analfabetismo a irritavam e ela não hesitava em afirmar isso. Ela assumiu voluntariamente a tarefa de plantar ambição em nossa família, iniciando pelo meu pai, a quem mandou para a faculdade aos quarenta anos de idade, enquanto ela gerenciava o que poderíamos chamar de “fazenda” e uma pequena loja que pertenciam à família, sem mencionar a assistência a cinco crianças, três dela mesma, meu irmão e eu.

Seu exemplo causou um forte e duradouro efeito sobre mim.

Por sua causa, formei minha primeira impressão sobre o valor de ter um objetivo principal definido, e mais tarde aquela impressão tornou-se tão obviamente essencial como um dos fatores de sucesso, que eu o coloquei em

segundo lugar na lista dos dezessete princípios descritos nesse livro.

Quando comecei a organizar o material para a Lei do Triunfo, eu não tinha a intenção de criar uma filosofia como a descrita nesse volume. Meu objetivo inicial era aprender como outras pessoas haviam conquistado riqueza para que eu pudesse seguir os seus exemplos.

Mas, à medida que os anos foram passando, fui me tornando mais ávido por conhecimento do que por riqueza, até que a minha sede de conhecimento se tornou tão grande que eu praticamente perdi de vista o motivo original de ganho financeiro, que, por sua vez, havia me lançado na busca pelo conhecimento.

Além da influência da minha madrastra, tive a sorte de conhecer o Dr. Alexander Graham Bell e Andrew Carnegie, que não apenas me influenciaram a continuar minha pesquisa, mas forneceram uma grande quantidade dos dados científicos que vieram a construir a filosofia da Lei do Triunfo.

Mais tarde conheci o Dr. Elmer Gates e muitos dos outros homens de reconhecida habilidade que mencionei em outra página, que não apenas me encorajaram a continuar construindo uma filosofia do sucesso, mas me deram o benefício de suas ricas experiências como contribuição pessoal ao meu trabalho.

Eu mencionei esses detalhes por um motivo que acredito ser muito importante, ou seja, o fato de que a diferença entre o sucesso e o fracasso é muitas vezes (se não sempre) determinada por certas influências ambientais que geralmente podem ser atribuídas a uma pessoa.

Neste caso essa pessoa foi minha madrastra.

Se não fosse pela sua influência, eu nunca teria escrito uma filosofia que está atualmente prestando serviço útil a dezenas de milhares de pessoas em cada país civilizado do planeta.

Infelizmente nunca serei capaz de precisar o número exato de pessoas que receberão, através do meu trabalho, a inspiração que as levará a grandes conquistas, mas eu sei, pelo que já vi nesse sentido, que o número será estupendo. Talvez não seja exagero dizer que pelo menos 10 mil pessoas já encontraram, através dessa filosofia, o caminho para o sucesso. (O livro *Manuscrito original — as 16 leis originais do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill* que foi o resultado imediato de toda a pesquisa de Napoleon Hill, foi originalmente finalizado em 1925 e publicado em 1928 e, conforme dados da Fundação Napoleon Hill, os livros de sua autoria estão presentes em mais de 150

países, com vendas que superam 150 milhões de exemplares).

Enquanto a Lei do Triunfo ainda estava no estágio experimental, e como parte do meu plano de fazer um teste prático antes de publicá-la em livros, passei-a adiante pessoalmente, através de palestras, para cerca de 100 mil pessoas. Muitas pessoas que receberam o seu primeiro impulso de ambição através destas palestras se tornaram ricos desde então, embora algumas delas possam ter perdido a pista da causa da sua prosperidade, enquanto outras talvez não sejam generosas o suficiente para admitir que o meu trabalho tenha marcado momentos decisivos importantes em suas vidas.

A minha crença de que essa filosofia está destinada a trazer prosperidade para um incalculável número de pessoas pelo mundo é baseada no que vi acontecer no passado e nos planos muito bem definidos que formulei para ensiná-la.

Eu espero ter, muito em breve, professores capacitados em todas as cidades dos Estados Unidos, que conduzirão escolas com o objetivo de ensinar a Lei do Triunfo. Estou empenhado atualmente em ensinar professores e meu propósito é continuar esse trabalho. Com esse objetivo, adquiri uma linda propriedade rural com mais de 240 hectares nas montanhas Catskill, a 160 quilômetros de distância de Nova Iorque, onde minha escola e minha sede estarão localizadas. Meus professores serão recrutados a partir de estudantes dessa filosofia que demonstrarem, através de seus registros, uma aptidão fora do comum para esse tipo de trabalho.

A Lei do Triunfo será traduzida em diversos idiomas e será ensinada em outros países. Um dos meus estudantes mais promissores, que é um produtor cinematográfico dotado de habilidades extraordinárias, está planejando a produção de uma série de vídeos baseados nos textos do *Manuscrito Original – as 16 leis originais do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill*. Através dos vídeos, ele irá plantar a semente dessa filosofia em milhões de mentes.

Completamente à parte do meu próprio programa de distribuição do *Manuscrito original – as 16 leis originais do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill*, existe outra razão, que acredito seja vital, pela qual essa filosofia está destinada a ser uma parte importante da vida de um grande número de pessoas. Eu tenho conhecimento do estado de agitação que está provocando não somente nos Estados Unidos, mas em todo o mundo.

Desde a Guerra Mundial, milhões de pessoas foram atingidas pela ambição de

vencer a pobreza e alcançar melhores posições na vida. Além disso, esta é definitivamente uma época de descobertas científicas, o que fundamentou os dezessete princípios da Lei do Triunfo, dando-lhe, assim, uma posição que ela não desfrutava quinze anos atrás.

Por conta da agitação mundial que é predominante hoje em dia, existe uma demanda definida por um “evangelismo” do sucesso que inspirará as pessoas com maiores esperanças e ambições de conquista pessoal.

Pelas razões aqui citadas, eu finalmente alcancei certa altitude na montanha da vida, na qual posso olhar para trás e ver os vales da luta, do sofrimento, da pobreza e do fracasso pelos quais passei, com o sentimento de que não os vivi em vão, pois o castigo que sofri tem sido mais do que compensado pela alegria e prosperidade que ajudei outros a obter.

Por outro lado, posso ver que o cume da montanha do sucesso ainda está longe de ser alcançado e que meu trabalho está apenas no início.

Não faz muito tempo, recebi uma carta de um antigo presidente dos Estados Unidos, que me elogiou por permanecer fiel ao meu trabalho por um quarto de século e disse que eu deveria estar muito orgulhoso de ter alcançado o topo da montanha do sucesso a tempo de recolher os frutos do meu trabalho. A sua carta trouxe à minha mente a ideia de que uma pessoa nunca “alcança” se ela continua a procurar pelo conhecimento, porque assim que alcançamos o cume de uma montanha, descobrimos que existem outras montanhas ainda mais altas a serem escaladas.

Não, eu não “alcancei”, mas encontrei felicidade em abundância e prosperidade financeira suficiente para as minhas necessidades, *unicamente por ter me perdido a serviço de outros que estavam lutando seriamente para encontrar a si mesmos*. Parece digno mencionar que eu não prosperei muito até me preocupar em propagar a filosofia da Lei do Triunfo onde ela ajudaria outras pessoas a acumular dinheiro.

Assim, desculpando-me pelas referências pessoais, familiarizei-o com o motivo e a influência que fez com que eu iniciasse a organizar a filosofia descrita nesse livro.

RECONHECIMENTO DE APOIO PRESTADO NA PREPARAÇÃO DO MATERIAL QUE FOI UTILIZADO NESSE LIVRO



Esse volume é o resultado da análise da vida profissional de mais de cem homens e mulheres que alcançaram um sucesso extraordinário nas suas respectivas vocações, e mais de 20 mil homens e mulheres que foram classificados como “fracassos”.

O autor recebeu assistência valiosa durante os trabalhos de pesquisa e análise, tanto pessoalmente quanto através do estudo da vida profissional dos seguintes homens:

- Henry Ford
- John Burroughs
- Luther Burbank
- Thomas A. Edison
- Harvey S. Firestone
- John D. Rockefeller
- Charles M. Schwab
- Woodrow Wilson
- Darwin P. Kingsley
- Wm. Wrigley, Jr.
- A. D. Lasker
- E. A. Filene
- James J. Hill
- Dr. Glenn Frank
- Capt. Geo. M. Alexander
- Hugh Chalmers
- John Wanamaker
- Marshall Field

- Edward W. Bok
- Cyrus H. K. Curtis
- George W. Perkins
- Henry L. Doherty
- George S. Parker
- Gen. Rufus A. Ayers
- Judge Elbert H. Gary
- Willian Howard Taft
- John W. Davis
- Samuel Insull
- Judge Daniel T. Wright
- F. W. Woolworth
- Elbert Hubbard
- O. H. Harriman
- Edwin C. Barnes
- Gov. Robt. L. Taylor
- George Eastman
- Charles P. Stienmetz
- E. M. Statler
- Theodore Roosevelt
- Stuart Austin Wier
- E. H. Harriman
- Wilbur Wright
- Willian H. French
- John H. Patterson
- Don. R. Mellett
- Dr. E. W. Strickler
- Harris F. Williams
- Dr. Alexander Graham Bell

Dos nomes citados, talvez Henry Ford e Andrew Carnegie devam ser reconhecidos como sendo os que mais contribuíram para a criação dessa filosofia, pois o senhor Carnegie foi quem inicialmente me sugeriu escrevê-la, e a vida profissional de Henry Ford forneceu muito do material que foi utilizado na sua organização e serviu, de outras maneiras, para provar a

solidez da filosofia em si.

Muitos dos homens que forneceram grande parte dos valiosos dados que construíram essa filosofia morreram antes de ela estar completa. Aos que ainda vivem, o autor faz grato reconhecimento do serviço que prestaram, sem o qual essa filosofia nunca poderia ter sido concluída.

O AUTOR

COMO LUCRAR COM A LEITURA DESSE LIVRO



A experiência com dezenas de milhares de pessoas que participaram das palestras do autor da Lei do Sucesso e do Triunfo e com as milhares de pessoas que leram os oito livros nos quais a filosofia foi originalmente apresentada trouxe à tona o fato de que ela estimula a mente e causa o nascimento de muitas ideias.

Enquanto lê esse livro, você irá observar, assim como milhares de outros fizeram, que ideias irão aparecer em sua mente. Capture essas ideias com a ajuda de um bloco de notas e um lápis, já que elas podem levar você a alcançar o seu cobiçado objetivo de vida. Muitos estudantes dessa filosofia criaram valiosas invenções enquanto estavam lendo o *Manuscrito original – as 16 leis originais do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill*. Pastores foram inspirados por ela a escrever sermões, o que os elevou a um alto grau de eloquência. A Lei do Sucesso é um fertilizador de mentes e fará com que elas funcionem como um ímã que atrairá ideias brilhantes.

O valor desse livro não está apenas em suas páginas, mas na reação que você terá ao lê-las. Qualquer cérebro capaz de ter novas ideias em abundância é capaz também de deter grande poder. O objetivo principal da Lei do Triunfo é estimular as faculdades imaginativas do cérebro para que elas criem facilmente novas e úteis ideias para qualquer emergência na vida.

Leia esse livro com um lápis na mão, e enquanto lê, sublinhe as afirmações que fazem com que novas ideias apareçam em sua mente. Esse método servirá para fixar as ideias permanentemente na sua memória. Você não pode assimilar todo o tema dessa filosofia ao ler pela primeira vez. Leia muitas vezes e adquira o hábito de destacar as linhas que provocam novas ideias durante cada leitura.

Esse processo revelará um dos maiores mistérios da mente humana, apresentando você a uma fonte de conhecimento que não pode ser descrita adequadamente por ninguém, a não ser por aqueles que descobriram por si mesmos. *Nessa afirmação existe uma dica sobre a natureza do segredo do*

sucesso que a Lei do Triunfo entregou a muitos dos seus estudantes pelo mundo afora! Ninguém jamais poderá saber qual é o segredo exceto através do método descrito aqui.

OS DEZESSETE FATORES QUE COMPÕEM A LEI DO TRIUNFO



O curso básico de leitura apresenta os princípios através dos quais o sucesso pode ser alcançado. Primeiramente, vamos definir o que significa sucesso:

“O poder com o qual uma pessoa pode conquistar tudo o que deseja sem violar o direito de outros.”

Os fatores através dos quais tal poder pode ser conquistado e usado em harmonia com a definição acima são dezessete:

1. *O Master Mind*
2. O objetivo principal definido
3. Autoconfiança
4. O hábito de economizar
5. Imaginação
6. Iniciativa e liderança
7. Entusiasmo
8. Autocontrole
9. Fazer mais do que foi pago para fazer
10. Uma personalidade agradável
11. Pensamento preciso
12. Cooperação
13. Concentração
14. Beneficiando-se dos erros
15. Tolerância
16. A regra de ouro

17. O hábito da saúde.

O propósito desse curso é descrever como se pode aplicar os dezessete princípios do Sucesso, de modo que você possa adquirir poder pessoal suficiente para utilizar em qualquer situação e para a solução de todos os seus problemas econômicos. Vamos começar essa descrição com uma análise completa de cada um desses dezessete princípios.

LIÇÃO UM

MASTER MIND



O princípio do *Master Mind* pode ser definido como: “Uma mente composta, formada por duas ou mais mentes individuais trabalhando em perfeita harmonia e com um objetivo definido em vista.”

Tenha em mente a definição de sucesso, que é possível através da obtenção de *poder*, e você irá compreender mais rapidamente o significado do termo *Master Mind*, uma vez que se tornará imediatamente óbvio que um grupo de duas ou mais mentes, trabalhando em harmonia e perfeitamente coordenadas, originará poder em abundância.

Todo sucesso é alcançado através da administração do *poder*. O ponto inicial, porém, pode ser descrito como um *desejo ardente* pela conquista de um objetivo específico.

Assim como o carvalho – enquanto embrião – está adormecido dentro da bolota, o sucesso começa na forma de um intenso *desejo*. De grandes desejos crescem as forças motivacionais que fazem o homem cultivar esperanças, fazer planos, desenvolver coragem e estimular sua mente a um grau altamente intensificado de *ação* na busca de um objetivo definido.

Portanto, *desejo* é o ponto de partida de todas as conquistas humanas. Não existe nada antes do desejo, exceto os estímulos através dos quais um *desejo vigoroso* é transformado em uma *ação* efusiva. Esses estímulos são conhecidos e foram inclusos como parte da filosofia da Lei do Triunfo descrita nesse livro.

Dito isso, não em vão, uma pessoa pode ter o que quiser, dentro de limites razoáveis, desde que o desejo seja suficientemente forte. Qualquer um que seja capaz de estimular a mente a um estado de desejo é também capaz de conquistas extraordinárias na busca desse desejo. Você precisa lembrar-se que *esperar* por algo não é o mesmo que *desejar* algo com tamanha intensidade que desse desejo cresçam forças impulsoras de ação que levam alguém a fazer planos e colocar tais planos em prática. Esperar é apenas uma forma passiva de desejar. A maioria das pessoas nunca ultrapassa o estágio da esperança.

AS FORÇAS MOTIVACIONAIS BÁSICAS QUE FUNDAMENTAM TODAS AS AÇÕES HUMANAS

Existem oito forças motivacionais básicas, das quais uma (ou mais) é o ponto de partida de todas as conquistas humanas notórias. São elas:

1. O instinto de autopreservação;
2. O desejo de contato sexual;
3. O desejo de ganhos financeiros;
4. O desejo de vida após a morte;
5. O desejo de fama: possuir poder;
6. A necessidade de receber amor (separada e distinta do desejo de contato sexual);
7. O desejo de vingança (predominante nas mentes menos desenvolvidas);
8. O desejo de satisfazer o ego.

Os homens fazem uso de grande força apenas quando encorajados por um ou mais desses oito motivos básicos. As forças imaginativas da mente humana tornam-se ativas apenas quando incitadas pelo estímulo de um *motivo* bem definido! Os melhores vendedores descobriram que toda a arte de vender baseia-se no apelo a um ou mais desses oito motivos básicos, que impulsionam homens e mulheres a agir. Sem esta descoberta, ninguém se tornaria um mestre em vendas.

O que é a arte de vender? É a apresentação de uma ideia, plano ou sugestão que dá ao futuro comprador um forte motivo para realizar a compra. O vendedor capacitado nunca pede ao comprador que ele efetue a aquisição sem apresentar um *motivo bem definido* pelo qual a compra deve ser feita.

O conhecimento da mercadoria ou do serviço oferecido pelo vendedor, por si só, não é suficiente para formar um mestre em vendas. A oferta deve ser acompanhada por uma minuciosa descrição do motivo que deveria impelir o comprador a efetuar a aquisição. O plano (de vendas) mais efetivo é aquele que recorre ao maior número de motivos dentre os oito motivos básicos e os transforma em um *desejo ardente* pelo objeto oferecido.

Os oito motivos básicos não servem apenas como base de apelo a outras mentes, onde a ação cooperativa de outras pessoas é solicitada, mas eles servem também como ponto de partida de ação na própria mente de alguém. Homens de habilidade comum tornam--se super-homens quando provocados por um estímulo interno ou externo que mobiliza um ou mais dos oito motivos básicos a ação.

Coloque um homem face a face com a possibilidade de morrer, em uma emergência repentina, e ele desenvolverá força física e estratégia imaginativa das quais não seria capaz sob a influência de um motivo menos urgente.

Quando guiados pelo desejo natural de contato sexual, homens criarão planos, usarão estratégias, desenvolverão a imaginação e entrarão em ação de mil maneiras diferentes, das quais eles não seriam capazes sem a urgência desse desejo.

O desejo de ganho financeiro frequentemente eleva homens de habilidade comum a posições de grande poder, pois esse desejo os leva a planejar, desenvolver a imaginação e entrar em ação de maneira que eles não fariam se não fosse pelo motivo de ganho. O desejo de fama e poder pessoal sobre os outros é facilmente perceptível como a principal força motivacional na vida de grandes líderes em cada setor da vida.

O animalesco desejo de vingança frequentemente leva homens a elaborar os mais intrincados e geniais planos para atingir seus objetivos.

O amor pelo sexo oposto (e às vezes pelo mesmo sexo) serve como um estimulante da mente que leva homens a níveis quase inacreditáveis de realização.

O desejo de vida após a morte é um motivo tão forte que não apenas leva homens a ambos os extremos, construtivo e destrutivo, na sua busca por um plano que possa provocar essa perpetuação, mas também leva a desenvolver habilidades de liderança altamente eficazes, evidência que pode ser encontrada na vida profissional de praticamente todos os fundadores de religiões.

Se você quer conquistar grande sucesso, plante em sua mente um forte motivo.

Milhões de pessoas lutam todos os dias de suas vidas sem nenhum motivo mais forte do que aquele de serem capazes de suprir as necessidades da vida, como alimento, moradia e vestuário.

De vez em quando um homem sairá das fileiras deste grande exército e *exigirá* dele mesmo e do mundo mais do que uma simples vida. Ele motivará a si mesmo com um forte *desejo* de fortuna, e já! Como em um passe de mágica, sua situação financeira muda e ele começa a transformar suas ações em dinheiro.

Poder e sucesso são sinônimos. O sucesso não é alcançado apenas através da honestidade, como alguns nos fizeram acreditar. As casas pobres estão cheias de pessoas que, talvez, são honestas o bastante. Elas falharam em acumular dinheiro porque lhes falta o conhecimento de como adquirir e utilizar o *poder*!

O princípio *Master Mind* descrito nessa lição é o meio através do qual todo o poder pessoal é aplicado. Por essa razão, todos os estimulantes conhecidos e todos os motivos básicos que inspiram ação em todas as atividades humanas foram mencionados nesse capítulo.

AS DUAS FORMAS DE PODER

Existem duas formas de poder que iremos analisar nessa lição. Uma é o poder mental, que é adquirido através do processo de pensamento. É expresso através de planos de ação definidos, como resultado de conhecimento organizado. A habilidade de pensar, planejar e agir conforme um procedimento bem organizado é o ponto de partida de todo o poder mental.

A outra forma de poder é física. É expressa através de leis naturais, na forma de energia elétrica, gravitação, pressão, etc. Nessa lição analisaremos ambas as formas de poder, mental e física, e explicaremos a relação que existe entre elas.

Conhecimento por si só não é poder. Grande poder pessoal é adquirido apenas através da harmoniosa cooperação de um número de pessoas que concentram seus esforços em algum plano definido.

A NATUREZA DO PODER FÍSICO

O estado de avanço conhecido como “civilização” nada mais é do que a medida de conhecimento que a raça humana acumulou. Entre o útil conhecimento organizado pelo homem, estão os mais de oitenta elementos físicos que compõem todas as formas de material existentes no universo.

Através de estudos, análises e medições precisas, o homem descobriu a grandeza do lado material do universo, representado por planetas, sóis e estrelas, algumas das quais são sabidamente mais de um milhão de vezes maiores do que

o pequeno planeta em que vivemos.

Por outro lado, o homem descobriu a pequenez das formas físicas que constituem o universo, reduzindo os mais de oitenta elementos físicos a moléculas, átomos, e finalmente, as menores partículas. Elas não podem ser vistas a olho nu... Elas nada mais são do que núcleos de força que podem ser positivos ou negativos. Essas partículas são as precursoras de tudo o que é formado pela natureza física.

MOLÉCULAS, ÁTOMOS E PARTÍCULAS

Para entender o processo pelo qual o conhecimento é acumulado, organizado e classificado, parece essencial que o estudante inicie pelas menores e mais simples partículas da matéria física, pois elas são a matéria-prima com o qual a natureza construiu toda a porção física do universo.

A molécula consiste de átomos, que são definidos como partículas invisíveis de matéria que giram continuamente na velocidade da luz, exatamente o mesmo princípio da Terra, que gira ao redor de seu próprio eixo.

Essas pequenas partículas de matéria conhecidas como átomos, que giram em contínuo circuito na molécula, são compostas por elétrons, as menores partículas de matéria física. Como já dito, o elétron não é nada mais do que duas formas de força. Ele é uniforme, de apenas uma classe, tamanho e natureza. Assim, seja em um grão de areia ou em um pingo d'água, está aplicado todo o princípio pelo qual o universo inteiro opera.

É estupendo! Você pode ter uma ligeira ideia da magnitude disso da próxima vez que fizer uma refeição, lembrando que cada porção de comida que você comer, o prato onde está comendo, os talheres e a própria mesa são, em última análise, apenas uma coleção de elétrons.

No mundo da matéria física, quer alguém esteja olhando para a maior estrela no firmamento ou o menor grão de areia que se pode encontrar sobre a Terra, o objeto em observação nada mais é do que uma organizada coleção de átomos, prótons e elétrons girando a uma velocidade inconcebível.

Cada partícula de matéria física está em um estado contínuo de movimento altamente agitado. Nada está imóvel, mesmo que quase todas as matérias físicas pareçam estar imóveis aos nossos olhos. Não existe matéria física “sólida”. O pedaço mais duro de aço é apenas uma massa organizada de átomos, prótons e

elétrons que giram. Além disso, os elétrons em um pedaço de aço são da mesma natureza e se movem na mesma velocidade dos elétrons do ouro, da prata, do bronze ou do estanho.

As mais de oitenta formas de matéria física parecem ser diferentes entre elas, e realmente são devido ao fato de que são formadas por diferentes combinações de átomos (apesar de os elétrons desses átomos serem sempre os mesmos, a não ser pelo fato de que alguns elétrons são positivos — prótons — e alguns são negativos, o que significa que alguns carregam uma carga positiva enquanto outros carregam uma carga negativa).

Através da ciência química, a matéria pode ser quebrada em átomos, que são imutáveis internamente. Os mais de oitenta elementos resultam da combinação e da mudança de posição dos átomos. Para ilustrar o *modus operandi* da química através do qual essa mudança de posição atômica é forjada, segue exemplo nos termos da ciência moderna:

Adicione quatro elétrons (dois positivos e dois negativos) ao átomo de hidrogênio, e você terá um átomo de lítio; retire do átomo de lítio (composto por três elétrons positivos e três negativos) um elétron negativo e um positivo, e terá um átomo de hélio (composto por dois elétrons negativos e dois positivos).

Assim, podemos ver que os mais de oitenta elementos físicos do universo se diferem entre si apenas pelo número de elétrons compondo seus átomos e pelo número e disposição desses átomos nas moléculas de cada elemento.

Como ilustração, um átomo de mercúrio contém oitenta cargas positivas (prótons) em seu núcleo e oitenta cargas negativas periféricas (elétrons). Se o químico expelisse dois dos seus prótons, ele se tornaria imediatamente um átomo de platina. Se o químico pudesse então avançar um passo e retirar um elétron (“planetário”), o átomo de mercúrio teria então perdido dois prótons e um elétron, ou seja, uma carga positiva ao todo, consequentemente manteria 79 cargas positivas e 79 negativas, tornando-se assim, um átomo de ouro!

A fórmula através da qual essa mudança eletrônica pode ser produzida tem sido objetivo de pesquisa assídua pelos alquimistas ao longo dos séculos e dos químicos modernos de hoje em dia.

É fato reconhecido por todos os químicos que literalmente dezenas de milhares de substâncias sintéticas podem ser criadas através de apenas quatro

tipos de átomos: hidrogênio, oxigênio, nitrogênio e carbono.

O elétron é a partícula universal com a qual a natureza constrói todas as formas de matéria, desde um grão de areia até a maior estrela no espaço. Ele é o “bloco de construção” da natureza com o qual ela ergue um carvalho ou um pinheiro, uma rocha ou um arenito, um rato ou um elefante.

Alguns dos maiores pensadores foram capazes de entender que o planeta em que vivemos e todas as partículas de matéria que o compõem iniciaram com dois átomos que se ligaram e, durante centenas de milhões de anos continuaram atraindo e acumulando outros átomos até a Terra ser formada. Isso, dizem eles, explicaria os vários diferentes estratos de substâncias do planeta, como os leitos de carvão, os depósitos de minério de ferro, os depósitos de ouro, de prata, de cobre, etc.

Eles entendem que, como a Terra girou através do espaço, ela ligou-se a vários grupos de nebulosas, o que é prontamente explicado pela lei da atração magnética. Existe muito a ser visto na composição da superfície do planeta para suportar essa teoria, embora possa não existir evidência positiva da sua solidez.

Esses fatos relativos à menor parte analisável da matéria foram brevemente referidos a um ponto de partida do qual devemos assumir para determinar como desenvolver e aplicar as leis do *poder*.

Sabemos que toda matéria está em constante estado de vibração ou movimento; que a molécula é composta por partículas chamadas átomos, que se movem rapidamente; e que os átomos, por sua vez, são compostos por partículas chamadas prótons e elétrons, que também se movem rapidamente.

O PRINCÍPIO VIBRATÓRIO DA MATÉRIA

Em cada partícula de matéria existe uma força invisível que faz com que os átomos se movam em torno um do outro a uma velocidade inconcebível.

Essa é uma forma de energia que nunca foi analisada, e até o presente momento ela tem confundido todo o mundo científico. Muitos cientistas acreditam que seja a mesma energia que chamamos de eletricidade, outros preferem chamá-la de vibração. Alguns pesquisadores acreditam que a taxa de velocidade em que essa força se move (independentemente de como é chamada) determina a natureza do objeto físico no universo.

Uma determinada taxa de vibração causa o que conhecemos por som. O

ouvido humano pode detectar apenas o som que é produzido através de uma taxa que varia entre 32 e 38 mil vibrações por segundo.

À medida que a taxa de vibração aumenta e ultrapassa o que chamamos de som, ela começa a se manifestar na forma de calor. O calor começa em cerca de 1,5 milhão de vibrações por segundo.

Subindo mais a escala, as vibrações começam a registrar-se na forma de luz. Três milhões de vibrações por segundo criam a luz ultravioleta e acima disso, as vibrações lançam raios ultravioleta (que são invisíveis a olho nu) e outras radiações invisíveis.

Subindo ainda mais a escala, ninguém parece saber o quanto, neste momento, as vibrações criam o poder com o qual o homem *pensa*.

Este autor acredita que a porção de vibração da qual surgem todas as formas conhecidas de energia é universal na natureza, que a porção “fluida” do som é a mesma porção “fluida” da luz, e que, efetivamente, a diferença entre som e luz é apenas a diferença da taxa de vibração, assim como a porção “fluida” do pensamento é exatamente a mesma do som, do calor e da luz, exceto pelo número de vibrações por segundo.

Assim como existe apenas uma forma de matéria física da qual a Terra e todos os outros planetas, sóis e estrelas são compostos – o elétron – também existe apenas uma forma de energia “fluida” que faz com que toda a matéria permaneça em um constante estado de movimento.

AR E ÉTER

O vasto espaço entre sóis, luas, estrelas e planetas do universo é preenchido com uma forma de energia conhecida como éter. É crença deste autor que a energia “fluida”, que mantém todas as partículas de matéria em movimento, é a mesma conhecida como éter, que preenche todo o espaço do universo. Dentro de certa distância da superfície da Terra, que alguns estimam ser cerca de oitenta quilômetros, existe o que chamamos de ar, uma substância gasosa composta por oxigênio e nitrogênio. O ar é condutor de vibrações sonoras, mas não é condutor de vibrações luminosas e outras vibrações maiores, que são conduzidas pelo éter. O éter é condutor de todas as vibrações, do som ao pensamento.

O ar é uma substância localizada que realiza, principalmente, a tarefa de alimentar toda a fauna e a flora com oxigênio e nitrogênio, sem o qual nenhuma

das duas existiria. O nitrogênio é uma das principais necessidades da vida vegetal, e o oxigênio é o alicerce da vida animal. Próximo ao topo de montanhas muito altas, o ar se torna muito leve, pois contém pouco nitrogênio, o que impossibilita a existência de vida vegetal nessas altitudes.

Mesmo essa breve declaração sobre moléculas, átomos, elétrons, ar, éter e outras coisas pode ser uma leitura cansativa, mas como veremos em seguida, essa introdução tem papel essencial na fundação da filosofia do sucesso.

Não se desencoraje se a descrição dessa fundação parece não ter os efeitos de suspense de um conto de ficção moderno. Você está prestes a descobrir quais são seus poderes disponíveis e como organizar e aplicar esses poderes. Para completar essa descoberta com sucesso, você terá que combinar determinação, persistência e um *desejo* bem definido de acumular e organizar conhecimento.

A NATUREZA DO PODER MENTAL

O falecido Dr. Alexander Graham Bell, inventor do telefone de longa distância e uma das autoridades reconhecidas quando o tema é vibração, está aqui apresentado dando suporte às declarações desse capítulo relacionadas à vibração, que é a base de todo o poder mental e de todo o pensamento.

“Suponha que você tenha o poder de fazer uma barra de ferro vibrar em qualquer frequência que desejar em uma sala escura. No início, enquanto vibra lentamente, o seu movimento será percebido apenas por um sentido: o toque. Assim que a vibração aumentar, um som grave começará a emanar da barra e o movimento será percebido por dois sentidos: toque e audição.”

“Em cerca de 32 mil vibrações por segundo, o som será alto e agudo, mas ao atingir 40 mil vibrações por segundo, não haverá mais som e os movimentos da barra não serão perceptíveis ao toque. Seus movimentos não serão percebidos por nenhum dos sentidos humanos.”

“A partir deste ponto até 1,5 milhão de vibrações por segundo, nós não temos nenhum sentido que possa perceber qualquer efeito das vibrações. Depois desse estágio, o movimento é percebido através da temperatura e então, quando a barra torna-se vermelha, o movimento é percebido pelo sentido da visão. Em 3 milhões de vibrações por segundo, a barra emana luz ultravioleta e acima disso emana raios ultravioleta e outras radiações invisíveis, algumas das quais podem ser captadas por instrumentos e empregadas por nós.”

“Agora me ocorreu que deve haver algo grandioso a ser aprendido sobre o efeito dessas vibrações no grande intervalo onde os sentidos humanos comuns não são capazes de ouvir, ver ou sentir o movimento.”

“O poder de enviar mensagens sem fio pelas vibrações do éter encontra-se nesse intervalo, mas o intervalo é tão grande que parece que deve haver muito mais. Você deve criar máquinas para prover novos sentidos, assim como os instrumentos sem fio fazem.”

“Em se tratando daquele grande intervalo, podemos afirmar que não existem muitas outras formas de vibração que podem nos dar resultados tão maravilhosos quanto as ondas sem fio. Parece-me que, nesse intervalo, encontram-se as vibrações que assumimos serem emitidas pelo nosso cérebro e células nervosas quando pensamos. Mas elas também poderiam estar mais acima na escala, além das vibrações que produzem os raios ultravioletas.” (Nota do autor: a última frase sugere a teoria defendida pelo autor).

“Precisaremos de um fio para transferir essas vibrações? Elas passarão através do éter sem a utilização de fios, assim como as ondas sem fio fazem? Como elas serão percebidas pelo receptor? Ele ouvirá uma série de sinais ou irá perceber que os pensamentos de outro homem entraram no seu cérebro?”

“Podemos nos permitir o prazer de algumas especulações baseadas no que sabemos sobre as ondas sem fio, que são tudo o que podemos reconhecer de uma vasta série de vibrações que, em teoria, devem existir. Se as ondas do pensamento são similares às ondas sem fio, elas devem passar do cérebro e fluir infinitamente pelo mundo e pelo universo. O corpo, o esqueleto e outras matérias sólidas não se configurariam como obstáculos à sua passagem, à medida que elas transcorrem através do éter, que circundam as moléculas de todas as substâncias, não importando quão sólidas e densas possam parecer.”

“Você está se questionando se não haveria constante interferência e confusão caso o pensamento de outras pessoas estivesse fluindo através do nosso cérebro e configurando pensamentos dentro deles que não foram originados por nós mesmos?”

“Como você sabe que os pensamentos de outros homens não estão interferindo com os seus nesse momento? Eu tenho observado um bom número de fenômenos de perturbações mentais que nunca fui capaz de explicar. Por exemplo, a inspiração ou o desencorajamento que um locutor sente ao enfrentar

uma plateia. Eu passei por isso muitas vezes na vida e nunca fui capaz de definir exatamente a causa física disso.”

“Muitas descobertas científicas recentes, em minha opinião, apontam para o dia em que, em um futuro talvez não muito distante, homens lerão as mentes uns dos outros, pensamentos serão transmitidos diretamente de um cérebro a outro, sem intervenção de discurso, escrita ou qualquer outro método de comunicação conhecido atualmente.”

“Não é absurdo esperar por um tempo em que veremos sem os olhos, ouviremos sem os ouvidos e falaremos sem as línguas.”

“Brevemente, a hipótese de que a mente possa se comunicar diretamente com outra mente baseia-se na teoria de que o pensamento ou força vital é uma forma de perturbação elétrica, que pode ser recolhida por indução e transmitida a uma distância, seja por meio de fios ou através de todo o éter predominante, como no caso das ondas telegráficas sem fio.”

“Existem muitas analogias que sugerem que o pensamento origina-se de uma perturbação elétrica. O nervo, que é da mesma matéria que o cérebro, é um excelente condutor de energia. Quando passamos corrente elétrica pela primeira vez através dos nervos de um homem morto, ficamos chocados e maravilhados ao vê-lo sentar-se e mover-se. Os nervos eletrificados contraem os músculos assim como quando em vida.”

“Os nervos parecem agir nos músculos muito similarmente como a corrente elétrica age nos eletroímãs. A corrente elétrica magnetiza uma barra de ferro colocada no ângulo correto a ela, e os nervos causam, através da intangível corrente de força vital que passa por eles, a contração das fibras musculares que estão dispostas no ângulo correto a eles.”

“Seria possível citar muitas razões pelas quais o pensamento e a força vital podem ser considerados da mesma natureza da eletricidade. A corrente elétrica é apontada como um movimento de onda do éter – o elemento hipotético que preenche todos os espaços e impregna todas as substâncias. Nós acreditamos que o éter deve existir, porque sem ele a corrente elétrica não poderia passar através do vácuo, ou a luz do sol através do espaço. É razoável acreditar que apenas um movimento de onda de um elemento similar possa produzir o fenômeno do pensamento e da força vital. Nós podemos assumir que as células do cérebro agem como uma bateria e que a corrente produzida flui ao longo dos nervos.”

“Mas será que ela termina ali? Será que ela não é transmitida para fora do corpo em forma de ondas que fluem ao redor do mundo, despercebida pelos nossos sentidos, assim como as ondas sem fio passavam despercebidas antes de Hertz e outros descobrirem a sua existência?”

CADA MENTE É UMA ESTAÇÃO DE RECEPÇÃO E TRANSMISSÃO DE ONDAS

Este autor provou, pelo menos para a sua própria satisfação, que cada cérebro humano é uma estação de recepção e transmissão de vibrações da frequência do pensamento.

Se essa teoria se revelasse um fato e métodos de controle razoáveis fossem definidos, imagine o papel que ela teria no recolhimento, na classificação e na organização do conhecimento. A possibilidade, ainda mais a probabilidade de tal realidade, surpreende a mente humana!

Thomas Paine foi uma das grandes mentes do período revolucionário americano. A ele, talvez mais do que a qualquer outra pessoa, devemos tanto o início como o final feliz da revolução, pois foi a sua mente afiada que ajudou a elaborar a Declaração de Independência e a persuadir os signatários de tal documento a traduzi-lo aos termos da realidade.

Ao falar da fonte de sua grande bagagem de conhecimento, Paine assim a descreveu:

“Qualquer pessoa que tem observado o progresso da mente humana, observando a sua própria, não pode deixar de ter percebido que existem dois tipos distintos de pensamentos: aqueles que produzimos em nós mesmos através da reflexão e do ato de pensar; e aqueles que surgem na mente por vontade própria. Sempre procurei tratar esses visitantes voluntários com civilidade, tendo o cuidado de examinar, tão bem quanto eu podia, se eles eram válidos. Foi deles que eu adquiri quase todo o conhecimento que tenho. Quanto à aprendizagem que qualquer pessoa recebe na educação escolar, ela serve apenas como um pequeno capital inicial, para colocá-lo no caminho de iniciar a aprender por si mesmo mais tarde. Cada pessoa letrada é, no final das contas, seu próprio professor, uma vez que regras não podem ser impressas na memória, por serem de uma qualidade distinta às circunstâncias. Elas residem na compreensão e nunca são tão duradouras como quando começam pela concepção.”

Nas palavras supracitadas, Paine, o grande filósofo e patriota americano, descreveu um fenômeno que – em um momento ou outro – todas as pessoas experimentam. Quem é tão desafortunado para não ter percebido evidências positivas de que pensamentos e até ideias completas surgem na mente a partir de fontes externas?

Quais meios de transporte estão presentes para tais visitantes (pensamentos) além do éter? O éter preenche o ilimitado espaço no universo e é o meio de transporte para todas as formas de vibração conhecidas, como o som, a luz e o calor. Por que ele não seria também o meio de transporte das vibrações do pensamento?

Cada mente ou cérebro está diretamente conectado a todos os outros cérebros por meio do éter. Cada pensamento lançado por um cérebro pode ser instantaneamente recolhido e interpretado por todos os outros cérebros que estão em harmonia com o emissor. Este autor tem tanta certeza disso quanto o fato de a fórmula química da água ser H_2O .

A probabilidade de o éter ser o transmissor do pensamento de mente para mente não é o fator mais impressionante do seu desempenho. É crença deste autor que cada vibração de pensamento emitida por um cérebro é captada pelo éter e mantida em movimento em comprimentos de onda correspondentes a intensidade de energia utilizada na sua liberação, e que essas vibrações permanecem em movimento para sempre, ou seja, que elas são uma das duas fontes das quais os pensamentos que surgem em nossas mentes emanam, sendo a outra o contato direto e imediato entre o éter e o cérebro que está liberando as vibrações do pensamento.

Desta maneira, veremos que se essa teoria se confirma, o vazio infinito de todo o universo acabará por se tornar literalmente uma biblioteca, onde poderão ser encontrados todos os pensamentos liberados pela espécie humana.

Com isso, estou estruturando a base para uma das mais importantes hipóteses enumeradas nesse capítulo.

De acordo com homens da ciência, a maior parte do conhecimento útil do qual a espécie humana se tornou herdeira foi preservada e precisamente registrada na bíblia da natureza. Ao voltar às páginas dessa bíblia inalterada, o homem tem lido a história da fantástica batalha através da qual a atual civilização evoluiu. As páginas dessa bíblia são feitas dos mesmos elementos

físicos que formam a Terra e os outros planetas, e do éter, que preenche todos os espaços.

Ao voltar às páginas escritas na pedra e escondidas perto da superfície deste planeta onde vivemos, o homem descobriu os ossos, esqueletos, pegadas e outras inegáveis evidências da história da vida animal na Terra, plantadas lá para o seu esclarecimento e orientação pelas mãos da mãe natureza durante períodos de tempo inacreditáveis. A evidência é clara e inconfundível. As grandes e intermináveis páginas da bíblia da natureza, representadas pelo éter no qual todo o pensamento humano passado foi registrado, constituem uma autêntica fonte de comunicação entre o criador e o homem. Essa bíblia começou a ser escrita antes de o homem atingir a fase de ser pensante.

Essa bíblia está além do alcance dos homens para ser alterada. Além disso, ela conta a história em um idioma universal, que todos que possuem olhos podem ler. A bíblia da natureza, de onde deduzimos todo o conhecimento que vale a pena saber, é algo que nenhum homem pode alterar ou influenciar de alguma maneira.

A descoberta mais maravilhosa já feita pelo homem é o recém--descoberto princípio do rádio, que opera através do auxílio do éter. Imagine o éter captando a frequência sonora e transformando-a (aumentando a taxa de vibração) em uma frequência de rádio, levando-a até uma estação receptora adequadamente sintonizada e lá transformando-a novamente em sua forma original de frequência sonora, tudo isso em um piscar de olhos. Ninguém deveria se surpreender se essa força pudesse recolher a vibração do pensamento e mantê-la em movimento para sempre.

O MASTER MIND

Chegamos agora à próxima etapa, da descrição das formas e meios pelos quais uma pessoa pode recolher, classificar e organizar conhecimento útil através de uma aliança harmoniosa de duas ou mais mentes, das quais nasce um *Master Mind*.

O termo *Master Mind* é abstrato e não tem contrapartida no campo dos fatos conhecidos, exceto por um pequeno número de pessoas que realizaram um cuidadoso estudo dos efeitos de uma mente sobre outras mentes.

Esse autor pesquisou em vão todos os textos e ensaios disponíveis sobre a

mente humana, mas não encontrou em lugar algum qualquer referência ao princípio aqui descrito como *Master Mind*. O termo capturou a atenção do autor pela primeira vez durante uma entrevista com Andrew Carnegie, da forma descrita em outro capítulo.

A QUÍMICA DA MENTE

É crença desse autor que a mente é formada pela mesma energia que constitui o éter que preenche o universo. É um fato conhecido tanto para o leigo quanto para o cientista que algumas mentes colidem assim que entram em contato umas com as outras. Entre os dois extremos do antagonismo e da afinidade natural crescendo do encontro de duas mentes, existe uma ampla gama de possibilidades de reações variadas de mente para mente.

Algumas mentes são tão naturalmente adaptadas umas às outras que o “amor à primeira vista” é um resultado inevitável do contato entre elas. Quem nunca teve essa experiência? Em outros casos, as mentes são tão antagônicas entre si que uma violenta antipatia mútua aparece no primeiro encontro. Estes resultados acontecem sem que sequer uma palavra tenha sido dita e sem o menor sinal aparente de que tenha ocorrido alguma das causas habituais que pudessem gerar amor ou ódio.

É muito provável que a “mente” seja feita de uma substância ou energia, chame como quiser, similar ao éter (se não da mesma substância). Quando duas mentes chegam perto o suficiente uma da outra para estabelecer contato, a mistura das unidades deste “material mental” (vamos chamá-lo de elétrons do éter) estabelece uma reação química e desencadeia vibrações que afetam os dois indivíduos de forma agradável ou desagradável.

O efeito do encontro de duas mentes é óbvio até mesmo para o observador mais casual. Todos os efeitos têm uma causa! O que poderia ser mais racional do que acreditar que a causa para a mudança de atitude entre duas mentes que acabaram de entrar em contato não é nada mais do que a perturbação dos elétrons de cada mente no processo de reorganização ao novo campo criado pelo encontro?

Com o propósito de estabelecer essa filosofia em uma base sólida, temos percorrido um longo caminho em direção ao sucesso admitindo que o encontro ou a aproximação de duas mentes estabelece em cada uma delas um certo

“efeito” ou estado mental notável bem diferente do que existia imediatamente antes do contato. Apesar de ser desejável, não é essencial saber qual é a “causa” dessa reação de mente para mente. É fato conhecido que a reação acontece em todos os casos, o que nos dá um ponto de partida a partir do qual podemos demonstrar o que pretendemos pelo termo *Master Mind*.

Um *Master Mind* pode ser criado reunindo ou misturando duas ou mais mentes em uma essência em perfeita harmonia. Dessa mistura harmoniosa, a química da mente cria uma terceira mente que pode ser apropriada e usada por uma ou todas as mentes individuais. Esse *Master Mind* continuará disponível enquanto a harmoniosa e amigável aliança entre as mentes individuais existir. Ele se desintegrará e qualquer evidência de sua existência desaparecerá no momento em que a aliança se quebrar.

Esse princípio da química da mente é a base e a causa de praticamente todos os chamados casos de “almas gêmeas” ou “triângulos amorosos”, muitos dos quais infelizmente acabam em divórcio e sendo ridicularizados por pessoas ignorantes e sem instrução que produzem vulgaridade e escândalo a partir de uma das maiores leis da natureza.

Todo o mundo civilizado sabe que os primeiros dois ou três anos de casamento são frequentemente marcados por muitos desentendimentos de natureza mais ou menos mesquinha. Esses são os anos de “ajuste”. Se o casamento sobrevive a eles, está mais do que apto a se tornar uma aliança permanente... Novamente, nós vemos o “efeito” sem entender a “causa”.

Embora existam outras causas, no essencial, a falta de harmonia durante esses primeiros anos de casamento é devido à lentidão da química das mentes em misturar-se harmoniosamente. Dito de outra forma, os elétrons ou unidades da energia chamada “mente” frequentemente não são nem muito amigáveis nem muito antagônicos no primeiro contato, mas através de constante associação eles se adaptam gradualmente e entram em harmonia, exceto em casos raros onde a associação tem o efeito oposto de eventualmente desencadear hostilidade entre essas unidades.

É fato bem conhecido que, depois de um homem e uma mulher terem convivido por dez ou quinze anos, eles se tornam praticamente indispensáveis um ao outro, mesmo que não exista a menor evidência do estado da mente chamado amor. Ainda mais, essa associação e relação sexual não apenas

desenvolve uma afinidade natural entre as duas mentes, mas, na verdade, faz com que as duas pessoas adquiram expressões faciais similares e se pareçam uma com a outra em muitos outros aspectos. Qualquer analista da natureza humana competente pode ir ao encontro de uma multidão de pessoas estranhas e facilmente localizar a esposa depois de ter sido apresentado ao seu marido. A expressão dos olhos, os contornos do rosto e o tom de voz das pessoas que estão casadas há bastante tempo se tornam similares em um grau considerável.

Tão marcante é o efeito da química da mente humana que qualquer orador experiente pode interpretar rapidamente a maneira como as suas afirmações são recebidas pela audiência. A oposição na mente de uma única pessoa entre um público de mil pode ser rapidamente detectada por um locutor que aprendeu como “sentir” e registrar os efeitos do antagonismo. Além disso, o locutor pode fazer essas interpretações sem observar ou ser influenciado pelas expressões faciais do público. Por conta desse fato, uma audiência pode fazer com que o orador escale grandes alturas de oratória ou pode provocar o seu fracasso, sem emitir som ou demonstrar uma única expressão de satisfação ou reprovação através dos movimentos faciais.

Todos os “vendedores mestres” sabem quando a “psicológica hora de fechar” chegou, não pelo que o futuro comprador diz, mas pelo efeito da química do seu pensamento quando interpretado ou “sentido” pelo vendedor. As palavras frequentemente contradizem as intenções daqueles que as estão pronunciando, mas uma correta interpretação da química da mente não deixa margem para tal possibilidade. Todos os vendedores experientes sabem que a maioria dos compradores tem o hábito de influenciar uma atitude negativa até quase o clímax de uma venda.

Cada advogado experiente desenvolveu um sexto sentido com o qual ele é capaz de “sentir” quando palavras artisticamente selecionadas estão sendo utilizadas pela testemunha que está mentindo e interpretar corretamente o que está na mente da testemunha através da química da mente. Muitos advogados desenvolveram esta habilidade sem saber a sua verdadeira fonte. Eles dominam a técnica sem ter o conhecimento científico na qual ela se baseia. Muitos vendedores fazem a mesma coisa.

Uma pessoa que é abençoada com a arte de interpretar corretamente a química da mente dos outros pode, figurativamente falando, entrar pela porta da

frente da mansão de uma dada mente e explorar calmamente todo o edifício, notar todos os detalhes e sair com uma imagem completa do interior do edifício sem o dono saber que ele acabou de entreter um visitante. Será observado, no capítulo “Pensamento preciso”, que este princípio pode ser colocado em prática (tendo como referência o princípio da química da mente).

Já foi citado o suficiente para introduzir o princípio da química da mente e para provar, com a ajuda das experiências cotidianas e das observações casuais do leitor, que no momento em que duas mentes estão no alcance uma da outra, uma mudança notável ocorre em ambas, registrando-se às vezes na forma de antipatia e às vezes na forma de simpatia. Todas as mentes possuem o que poderia ser chamado de campo elétrico. A natureza desse campo varia, dependendo do “humor” da mente individual por trás dele e da natureza química da mente criadora do “campo”.

Esse autor acredita que a condição normal ou natural da química de qualquer mente individual é o resultado da soma da sua herança física com a natureza dos pensamentos dominantes daquela mente, que cada mente está mudando continuamente na medida em que a filosofia e os hábitos de pensamentos gerais do indivíduo mudam a química da sua mente. Esses princípios o autor *acredita* serem verdadeiros. Que qualquer indivíduo pode voluntariamente mudar a química da sua mente de maneira que ela atraia ou afaste todos com quem entrar em contato é um *fato conhecido*. Dito de outra forma, qualquer pessoa pode assumir uma atitude mental que irá atrair e satisfazer ou afastar e antagonizar os outros, isso sem a ajuda de palavras, expressões faciais ou outras formas de movimento corporal ou comportamento.

Volte agora à definição de *Master Mind* — uma mente que surge através da mistura e da coordenação de duas ou mais mentes *em um espírito perfeitamente harmônico*, e você irá entender o significado completo da palavra “harmonia” da forma como é utilizada aqui. Duas mentes não irão se combinar nem se coordenar a menos que o elemento da **perfeita harmonia** esteja presente, onde se esconde o segredo do sucesso ou do fracasso de praticamente todas as parcerias empresariais e sociais.

Todo gerente de vendas, todo comandante militar e todo líder em qualquer outro setor da vida entende a necessidade de um *esprit de corps* — um espírito de entendimento comum e cooperação – na obtenção do sucesso. Esse espírito

de harmonia de propósitos é obtido através da disciplina, voluntária ou forçada, de tal natureza que a mente do indivíduo se torna incorporada ao *Master Mind*, o que quer dizer que a química das mentes individuais é modificada de tal maneira que elas se fundem e funcionam como uma só.

Os métodos através dos quais esse processo de “fusão” acontece são tão numerosos quanto são os indivíduos comprometidos nas várias formas de liderança. Cada líder tem seu próprio método de coordenar as mentes dos seguidores. Alguns utilizam a força, outros a persuasão. Alguns jogam com o medo de penalidades, enquanto outros com a possibilidade de recompensas, com o objetivo de reduzir as mentes individuais de um dado grupo de pessoas até o ponto em que elas possam ser fundidas em uma única mente coletiva. O estudante não precisará pesquisar profundamente na história da política, dos negócios ou das finanças para descobrir as técnicas utilizadas pelos líderes nesses campos no processo de fundir as mentes de indivíduos em uma mente coletiva.

Os maiores líderes do mundo, porém, foram dotados pela natureza com uma combinação química favorável da mente, como um núcleo de atração para outras mentes. Napoleão foi um exemplo notável de homem possuidor de uma mente magnética que teve uma tendência muito forte a atrair todas as mentes com as quais entrou em contato. Soldados seguiram Napoleão para a morte certa sem hesitar por causa da natureza motriz da sua personalidade, personalidade essa que não era nada mais nada menos do que o resultado da química de sua mente.

Nenhum grupo de mentes pode se fundir em um *Master Mind* se um dos indivíduos daquele grupo possuir uma mente extremamente negativa e repelente. As mentes negativas e positivas não se unem no sentido aqui descrito como *Master Mind*. A falta de conhecimento desse fato levou muitos possíveis líderes à derrota.

Qualquer líder que entenda esse princípio da química da mente pode temporariamente unir as mentes de praticamente qualquer grupo de pessoas, de maneira que representará uma mente coletiva, mas a composição se desintegrará quase no mesmo momento em que o líder não estiver mais presente. As organizações de vendas de seguros de vida mais bem-sucedidas se encontram uma vez por semana ou mais, *com o propósito de incorporar as mentes individuais em um Master Mind que servirá como estímulo para as mentes*

individuais por um número limitado de dias!

Pode ser verdade, e geralmente é, que os líderes desses grupos não entendem realmente o que acontece nos encontros, que normalmente tratam-se de palestras feitas pelo líder e por outros membros, enquanto as mentes dos indivíduos estão “contatando” e recarregando umas às outras.

O cérebro do ser humano pode ser comparado a uma bateria elétrica, que vai se esgotar ou enfraquecer, deixando o seu dono desanimado, desencorajado e sem disposição. Quem é tão afortunado a ponto de nunca ter se sentido assim? O cérebro humano, quando nesta condição empobrecida, deve ser recarregado e a maneira como isso é feito é através do contato com uma ou mais mentes vibrantes. Os maiores líderes entendem a necessidade desse processo de “recarga” e, além disso, eles sabem como conquistar esse resultado. *Esse conhecimento é a principal característica que distingue um líder de um seguidor!*

Privilegiada é a pessoa que entende esse princípio suficientemente bem para manter sua mente viva e “carregada” mantendo contatos periódicos com mentes mais vibrantes. O contato sexual é um dos estímulos mais efetivos através do qual uma mente pode se recarregar, proporcionando o contato que é feito de forma inteligente entre um homem e uma mulher que possuam legítima afeição um pelo outro. Qualquer outro tipo de relação sexual enfraquece a mente.

Antes de passar pela breve referência feita ao contato sexual como um meio de revitalizar a mente exaurida, parece apropriado chamar a atenção para o fato de que todos os grandes líderes, em quaisquer esferas da vida que tenham surgido, têm sido e são pessoas de natureza altamente sexual. (A palavra “sexo” é decente, você a encontrará em todos os dicionários).

Existe uma crescente tendência de parte dos médicos mais bem-informados e de outros profissionais da área da saúde em aceitar a teoria de que todas as doenças iniciam quando o cérebro do indivíduo está em uma condição debilitada. Dito de outra forma, é um fato conhecido que uma pessoa que tem um cérebro perfeitamente vitalizado é praticamente, se não inteiramente, imune a qualquer tipo de doença.

Todos os profissionais de saúde inteligentes, de qualquer tipo ou escola, sabem que a “natureza”, ou a mente, cura doenças em todos os casos onde uma cura é necessária. Remédios, fé, imposição de mãos, quiropraxia e todas as

outras formas de estimulantes externos nada mais são do que ajudas artificiais à natureza ou, para dizer corretamente, meros métodos de configurar a química da mente para a ação a fim de que ela reorganize as células e os tecidos do corpo, revitalize o cérebro e faça com que a máquina humana funcione de forma adequada.

Até mesmo o profissional mais ortodoxo deveria admitir a verdade dessa afirmação.

Quais poderiam ser, então, as possibilidades para o futuro no campo da química mental?

Através do princípio da fusão harmoniosa de mentes, pode-se gozar de perfeita saúde. Através da ajuda desse mesmo princípio, pode-se desenvolver poder suficiente para resolver os problemas de necessidade econômica que pressionam cada indivíduo constantemente.

Nós podemos julgar as possibilidades futuras da química mental fazendo um levantamento das suas conquistas passadas, mantendo em mente o fato de que essas conquistas têm sido, em sua maioria, resultado de descobertas acidentais e de agrupamentos de mentes casuais. Estamos nos aproximando da hora em que os professores das universidades ensinarão a química da mente da mesma maneira como ensinam outras disciplinas. Enquanto isso, estudo e experimentação em conexão com este tema abrem novas perspectivas para o estudante individual.

QUÍMICA MENTAL E PODER ECONÔMICO

Que a química mental pode ser utilizada apropriadamente nas questões do dia a dia profissional nos campos econômico e comercial é um fato demonstrável.

Através da fusão de duas ou mais mentes em um espírito de *perfeita harmonia*, o princípio da química mental pode gerar poder suficiente para capacitar os indivíduos a realizar feitos supostamente sobre-humanos. Poder é a força com a qual o homem alcança o sucesso em qualquer empreitada. Poder em quantidade ilimitada pode ser desfrutado por qualquer grupo de homens e mulheres que possuam a sabedoria para submeter suas próprias personalidades e seus próprios interesses individuais imediatos, através da fusão das suas mentes em um espírito de perfeita harmonia.

Observe a frequência com a qual a palavra “harmonia” aparece durante toda

essa introdução! Não pode haver desenvolvimento de um *Master Mind* onde o elemento de perfeita harmonia não existir. As unidades individuais de uma mente não se fundirão com as unidades individuais de outra mente até que as duas mentes tenham sido estimuladas e “aquecidas”, por assim dizer, com um espírito de perfeita harmonia de interesses. No momento em que duas mentes começam a divergir, as unidades individuais de cada mente se separam e o terceiro elemento, conhecido como a *Master Mind* que cresceu da aliança amistosa ou harmoniosa, se desintegrará.

Chegamos agora ao estudo de alguns conhecidos homens que acumularam grande poder (grandes fortunas também) através da aplicação do princípio do *Master Mind*.

Vamos iniciar com três grandes homens que são conhecidos por serem homens de grandes conquistas em seus respectivos campos de negócios e esforços profissionais.

Seus nomes são Henry Ford, Thomas A. Edison e Harvey Firestone.

Dos três, Henry Ford é de longe o mais *poderoso*, tendo como referência o poder econômico e financeiro. Henry Ford é o mais poderoso homem vivo atualmente. (Esse livro começou a ser escrito em 1929 e foi publicado em 1930). Muitos que estudaram o Sr. Ford acreditam que ele seja o mais poderoso homem que já existiu. Até onde sei, o Sr. Ford é o único homem que tem ou já teve poder suficiente para desbancar o seleto grupo dos mais ricos dos Estados Unidos. O Sr. Ford recolhe milhões de dólares com a mesma facilidade com a qual uma criança enche seus baldinhos de areia brincando na praia.

Sabe-se, por intermédio de pessoas que conviviam com o Sr. Ford, que, se ele precisasse, poderia buscar recursos na ordem de até mesmo um bilhão de dólares, e que esta quantia estaria disponível para uso em no máximo uma semana. Ninguém que conhece as conquistas de Ford duvida disso. Aqueles que o conhecem bem sabem que ele seria capaz disso com menos esforço do que um homem comum usaria para conseguir o dinheiro para pagar um mês do seu aluguel.

Thomas A. Edison, como todos sabem, é um filósofo, cientista e inventor. Talvez ele seja o mais ávido estudante da bíblia sobre a Terra, a bíblia da natureza, no entanto. Edison tem uma percepção tão afiada da bíblia da mãe natureza que a combinou e a direcionou para o bem da raça humana, mais do que

qualquer outra pessoa que já tenha vivido no planeta. Foi ele quem uniu a ponta de uma agulha e um pedaço de cera giratória de tal forma que a vibração da voz humana pôde ser gravada e reproduzida através do moderno fonógrafo.

E pode ser Edison ou um homem de sua estirpe quem irá eventualmente capacitar os homens a capturar e interpretar corretamente as vibrações do pensamento que estão atualmente registradas no universo sem fronteiras do éter, assim como ele capacitou os homens a gravar e reproduzir a palavra falada.

Foi Edison quem controlou a luz pela primeira vez e a colocou a serviço do homem, através da criação da lâmpada elétrica incandescente.

Foi Edison quem presenteou o mundo com os filmes modernos.

Essas são apenas algumas de suas impressionantes conquistas. Esses “milagres” modernos que ele realizou à luz da ciência transcendem todos os “milagres” descritos por Júlio Verne e outros em livros de ficção.

Harvey Firestone é o espírito vibrante na grande indústria de pneus Firestone em Akron, Ohio. Suas conquistas industriais são tão conhecidas em qualquer lugar onde automóveis são usados que não são necessárias explicações especiais.

Todos esses três homens começaram suas carreiras e negócios sem capital e com pouca escolaridade daquele tipo normalmente chamada de “educação”.

Todos os três são bem educados atualmente. Todos os três são ricos e poderosos. Agora vamos investigar a respeito da origem de suas riquezas e de seus poderes. Até o momento nós estamos lidando apenas com o efeito, o verdadeiro filósofo deseja entender a “causa” de certo efeito.

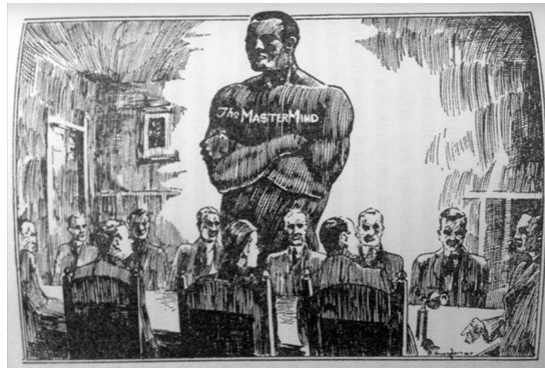
É de conhecimento geral que Henry Ford, Thomas A. Edison e Harvey Firestone são amigos próximos há muitos anos e que algum tempo atrás eles tinham o hábito de ir para a floresta uma vez por ano, para um período de descanso, meditação e recuperação.

Mas não é de conhecimento geral – é uma grande dúvida se eles próprios sabem – que existe uma ligação harmoniosa entre os três que tem feito com que suas mentes formem um *Master Mind*, que é a real fonte de poder de cada um deles. Essa mente coletiva, crescendo da coordenação das mentes individuais de Ford, Edison e Firestone, permitiu que esses homens “sintonizassem” forças e recursos de conhecimento com os quais a maioria dos homens não é familiarizada.

Se o estudante duvida do princípio ou dos efeitos aqui descritos, deixe-me

lembrá-lo que mais da metade da teoria aqui apresentada é um fato conhecido. Por exemplo, é sabido que esses três homens têm grande poder e riqueza. É sabido que eles começaram sem capital e com pouca escolaridade. É sabido que eles têm contatos mentais periodicamente e que eles são harmoniosos e amistosos. É sabido que suas conquistas são tão grandiosas que é impossível compará-las com aquelas de outros homens em seus campos de atividade respectivos.

Todos esses “efeitos” são conhecidos por praticamente todos os meninos em idade escolar do mundo civilizado, portanto não pode haver conflito na medida em que fatos são considerados.



O MASTER MIND

O gigante no centro da figura representa o poder do esforço coletivo coordenado, quando os homens reúnem-se ao redor da mesa do conselho e trocam ideias em um espírito de harmonia. Esta figura demonstra uma aplicação comum do princípio Master Mind.

De um fato relacionado com a “causa” das conquistas de Ford, Edison e Firestone nós podemos ter certeza, isto é, que essas conquistas não foram baseadas de forma alguma em trapanças, fraudes ou qualquer outra forma de leis artificiais. Eles não possuem um estoque de truques de magia, em vez disso, trabalham com leis naturais que em sua maioria são bem conhecidas aos economistas e líderes no campo da ciência, com a possível exceção da lei na qual a química da mente é baseada. Até agora a química da mente não foi

desenvolvida suficientemente para ser classificada no catálogo de leis conhecidas pelos cientistas.

Um *Master Mind* pode ser criado por qualquer grupo de pessoas que irão coordenar suas mentes em um espírito de perfeita harmonia. O grupo pode ser formado por qualquer número a partir de dois. Os resultados parecem ser melhores a partir da união de seis ou sete mentes.

Foi sugerido que Jesus Cristo descobriu como fazer uso da química mental e que suas performances aparentemente milagrosas surgiram a partir do poder que ele desenvolveu através da fusão da mente de seus doze discípulos. Foi apontado que, quando um de seus discípulos (Judas Iscariotes) quebrou a fé, o *Master Mind* se desintegrou imediatamente e Jesus encontrou a extrema catástrofe de sua vida.

Quando duas ou mais pessoas harmonizam suas mentes e produzem o efeito conhecido como *Master Mind*, cada pessoa do grupo adquire o poder de contatar e recolher conhecimento do “subconsciente” da mente de todos os outros integrantes do grupo. Esse poder se torna imediatamente perceptível, tendo o efeito de estimular a mente a uma taxa mais elevada de vibração e evidenciar-se na forma de uma imaginação mais vívida e uma consciência que se parece com um sexto sentido. É através deste sexto sentido que novas ideias surgirão. Essas ideias assumem a natureza e a forma do tema dominante da mente do indivíduo. Se o grupo se encontrou com o objetivo de discutir sobre um determinado assunto, ideias relacionadas àquele assunto serão derramadas nas mentes de todos os presentes, como se uma influência externa as estivesse ditando. As mentes daqueles que estão participando do *Master Mind* se tornam como ímãs, atraindo ideias e estímulos da mais organizada e prática natureza.

O processo de *Master Mind* aqui descrito pode ser comparado com o ato de uma pessoa que conecta muitas baterias elétricas a um único fio de transmissão, multiplicando a força que está passando por aquele fio pela quantidade de energia que as baterias carregam. Cada mente, através do princípio da química mental, estimula todas as outras mentes do grupo até que a energia mental se torne tão grande que penetra e se conecta com a energia universal conhecida como éter, que, por sua vez, toca todos os átomos de matéria do universo.

Todos os oradores já sentiram a influência da química da mente, por isso é fato bem conhecido que, assim que as mentes individuais de uma audiência

entram em concordância com o orador (sintonizam-se à taxa de vibração da mente dele), ocorre um notável aumento do entusiasmo em sua mente e ele frequentemente eleva a oratória a um nível que surpreende a todos, inclusive a si próprio.

Os primeiros cinco a dez minutos de um discurso regular são dedicados ao que é conhecido como “aquecimento”. Por isso entende-se o processo pelo qual as mentes do locutor e da sua audiência estão se fundindo em um espírito de *perfeita harmonia*.

Todo orador sabe o que acontece quando esse estado de “perfeita harmonia” falha sobre parte do seu público.

Os fenômenos aparentemente supernaturais que ocorrem em encontros espirituais são o resultado da reação, uma sobre a outra, das mentes do grupo. Esses fenômenos raramente começam a se manifestar antes de dez ou vinte minutos de formação do grupo, porque este é aproximadamente o tempo requerido para que as mentes do grupo se harmonizem e se fundam.

As “mensagens” recebidas pelos membros de um grupo espiritualista provavelmente vêm de uma das seguintes duas fontes, ou de ambas:

Primeira: Do vasto depósito da mente subconsciente de algum dos membros do grupo;

Segunda: Do depósito universal do éter, no qual, é mais do que provável, todas as vibrações do pensamento estão preservadas.

Nenhuma lei natural conhecida, nem a razão humana apoiam a teoria da comunicação com indivíduos que já faleceram.

É fato conhecido que qualquer indivíduo pode explorar o depósito de conhecimento na mente de outra pessoa, através do princípio da química da mente, e parece razoável supor que esse poder possa ser estendido para incluir contato com quaisquer vibrações que estejam disponíveis no éter, se houver alguma.

A teoria de que todas as vibrações mais altas e refinadas, como o pensamento, estão preservadas no éter, surge a partir do fato conhecido de que nem a matéria nem a energia (os dois elementos do universo) podem ser criadas ou destruídas. É razoável supor que todas as vibrações que foram “elevadas” o suficiente para serem captadas e absorvidas pelo éter durarão para sempre. As vibrações mais baixas, que não se fundem ou entram em contato com o éter de outra maneira,

provavelmente têm uma existência natural e morrem.

Todos os assim chamados gênios provavelmente ganharam suas reputações porque, por mero acaso ou de alguma outra forma, criaram alianças com outras mentes que os capacitaram a aumentar suas próprias vibrações mentais até o nível que possibilitou o acesso ao vasto templo do conhecimento registrado no éter do universo. Todos os grandes gênios, na medida em que esse autor conseguiu reunir os fatos, eram pessoas extremamente sexuais. O fato de que o contato sexual é o maior estimulante mental conhecido ratifica a teoria aqui descrita.

Pesquisando mais a respeito da origem do poder econômico manifesto pelas conquistas dos homens no campo dos negócios, estudaremos o caso do grupo de Chicago, conhecido como “Big Six” (Os Seis Grandes), composto por:

1. Wm. Wrigley Jr., proprietário da empresa de goma de mascar que leva seu nome, cuja renda individual é estimada em mais de 15 milhões de dólares por ano;
2. John R. Thompson, que comanda a rede de lanchonetes que carregam seu nome;
3. A. D. Lasker, proprietário da agência de publicidade *Lord & Thomas*;
4. Sr. McCullough, proprietário da companhia *Parlamee Express*, o maior negócio de transferências na América;
5. Ritchie e Hertz, proprietários da companhia de táxis *Yellow Taxicab*.

Uma empresa de relatórios financeiros confiável estimou a renda anual desses seis homens em algo em torno de 25 milhões de dólares, média de mais de 4 milhões de dólares (ao ano) por empresário.

A análise de todo o grupo revela que nenhum deles teve qualquer vantagem educacional especial, que todos começaram sem capital ou crédito e que as suas realizações financeiras têm ocorrido devido a seus próprios planos individuais e não a um lance vencedor na roda da fortuna.

Muitos anos atrás, esses seis homens formaram uma aliança amigável, encontrando-se em períodos determinados com a finalidade de auxiliar uns aos outros com ideias e sugestões em suas diversas linhas de empreendimento.

Com exceção de Hertz e Ritchie, nenhum deles era legalmente associado de

forma alguma. Essas reuniões aconteciam com o propósito estrito de cooperar uns com os outros dando e recebendo ideias e sugestões.

Diz-se que cada um dos indivíduos pertencentes ao grupo *Big Six* é multimilionário. Como regra geral, não há nada digno a se dizer sobre um homem que não faz nada mais do que acumular alguns milhões de dólares. No entanto, há algo ligado ao sucesso financeiro deste grupo específico de homens que vale a pena ser citado, estudado, analisado e até mesmo repetido, e esse “algo” é o fato de que eles aprenderam como coordenar as suas mentes individuais e uni-las em um espírito de perfeita harmonia, criando assim um *Master Mind* que abre, para cada indivíduo do grupo, portas que estão fechadas para a maioria dos outros homens e mulheres.

A *United States Steel Corporation* é uma das organizações industriais mais fortes e mais poderosas do mundo. A ideia a partir da qual este gigante industrial cresceu teve origem na mente de Elbert H. Gary, um advogado mais ou menos comum, que nasceu e foi criado em uma pequena cidade de Illinois, perto de Chicago.

Mr. Gary cercou-se de um grupo de homens cujas mentes ele uniu em um espírito de perfeita harmonia, criando assim o *Master Mind*, que é o espírito motriz da companhia.

Procure onde quiser e onde quer que você encontre um impressionante sucesso no mundo dos negócios, finanças, indústrias, ou em qualquer das profissões, você pode ter certeza que por trás desse sucesso está um indivíduo que aplicou o princípio da química da mente através do qual um *Master Mind* foi criado. Esses sucessos notáveis muitas vezes parecem ser trabalho de uma só pessoa, mas olhe mais de perto e você encontrará os outros indivíduos cujas mentes foram coordenadas com a sua. Lembre-se que duas ou mais pessoas podem operar o princípio da química da mente de modo a criar um *Master Mind*.

O poder (humano) é o conhecimento organizado expresso através da ação inteligente!

Nenhum esforço pode ser dito *organizado*, a menos que os indivíduos envolvidos no esforço coordenem o seu conhecimento e energia em um espírito de harmonia perfeita. A falta de tal coordenação harmoniosa é a principal causa de praticamente todos os fracassos empresariais.

Uma experiência interessante foi realizada por esse autor em colaboração com

os alunos de uma faculdade bem conhecida. Cada estudante foi convidado a escrever um ensaio sobre “Como e por que Henry Ford ficou rico”.

Cada aluno deveria descrever, como parte de seu ensaio, qual acreditava ser a natureza do patrimônio real de Ford, e do que este patrimônio consistia em detalhes.

A maioria dos estudantes reuniu demonstrações financeiras e inventários de Ford e os usou como base das estimativas de sua riqueza.

Foram incluídos na lista das “fontes de riqueza de Ford” itens como: dinheiro em bancos, matéria-prima e produtos acabados em estoque, terrenos e edifícios e o lucro, estimado entre 10 e 25 por cento do valor total de seus ativos.

Apenas um estudante do grupo, entre várias centenas deles, respondeu como segue:

Os bens de Henry Ford consistem, em sua maioria, de dois itens, a saber: (1) Capital de giro, matérias-primas e produtos acabados; (2) O conhecimento, adquirido com a experiência, pelo próprio Henry Ford, e através da cooperação de uma organização bem treinada que sabe como aplicar esse conhecimento para o melhor resultado do ponto de vista de Ford. É impossível estimar adequadamente o valor exato em dólares e centavos de qualquer um desses dois grupos de bens, mas em minha opinião seus valores relativos são:

O conhecimento organizado da Organização Ford.....75%

O valor em dinheiro e bens materiais de todas as naturezas, inclusive matéria-prima e materiais acabados.....25%

Esse autor sustenta a opinião de que tal afirmação não foi elaborada pelo jovem homem que a assinou, mas sim com o auxílio de uma ou mais mentes muito analíticas e experientes.

Indiscutivelmente o maior bem que Henry Ford possui é o seu próprio cérebro. Logo depois viriam os cérebros de seu círculo imediato de associados, pois foi através da coordenação destes que os bens materiais que ele controla e possui foram acumulados.

Destrua todas as plantas da Ford Motor Company, cada uma de suas máquinas, cada tonelada de matéria-prima ou produto acabado, cada automóvel e cada dólar na conta de qualquer banco, e Ford ainda assim seria o homem mais poderoso do mundo, em termos econômicos. Os cérebros que construíram o negócio Ford poderiam duplicá-lo novamente em pouco tempo. O capital está

sempre disponível em quantidades ilimitadas a cérebros como o de Ford.

Economicamente, Ford é o homem mais poderoso da terra, porque ele tem a concepção mais afinada e o mais refinado senso prático do princípio do *conhecimento organizado* do que qualquer outro homem na Terra, até onde esse autor pode saber.

Apesar do grande poder e sucesso financeiro de Ford, é possível que ele tenha errado muitas vezes na aplicação dos princípios através dos quais ele acumulou esse poder. Não há dúvidas de que os métodos de coordenação da mente que Ford utilizou foram muitas vezes brutos, pois foram aplicados antes de ele adquirir a sabedoria que adviria com o passar dos anos e, conseqüentemente, com o amadurecer de suas experiências.

Também há pouca dúvida de que a química da mente aplicada por Ford era, pelo menos no início, o resultado de uma aliança casual com outras mentes, particularmente a mente de Edison. É mais do que provável que a percepção notável do Sr. Ford para a lei da natureza tenha sido iniciada com o resultado da sua aliança amigável com sua própria esposa, muito antes de conhecer Edison ou Firestone. Um homem é muito influenciado pela sua esposa, através da aplicação do princípio do *Master Mind*. Parte do seu sucesso começa aí. A Sra. Ford é uma mulher notavelmente inteligente, e este autor tem razões para acreditar que foi a mente dela, misturada com a do Sr. Ford, que lhe deu seu primeiro impulso para o poder.

Pode-se mencionar, sem privar Ford de qualquer honra ou glória, que no início de sua vida ele teve que combater o analfabetismo e a ignorância em maior escala do que Edison ou Firestone, os quais foram dotados pela hereditariedade com uma aptidão privilegiada em adquirir e aplicar conhecimento. Ford teve de talhar seu talento a partir da madeira bruta do seu fator hereditário não muito favorável.

Dentro de um inconcebivelmente curto período de tempo Ford enfrentou três dos inimigos mais difíceis da humanidade e transformou-os em trunfos que constituem o próprio fundamento do seu sucesso.

Esses inimigos são: ignorância, analfabetismo e pobreza!

Qualquer homem que possa deter o duro golpe dessas três forças selvagens e ainda dominá-las e usá-las para o bem vale a pena ser estudado de perto pelos

indivíduos menos afortunados.

Estamos vivendo em uma era de *poder industrial*!

A fonte de todo esse *poder* é o *esforço organizado*. Não só a gestão de empresas industriais têm eficientemente organizado trabalhadores individuais, mas, em muitos casos, as fusões das indústrias foram afetadas de tal maneira que essas combinações (como no caso da United States Steel Corporation, por exemplo) têm acumulado poder praticamente ilimitado.

Difícilmente assistimos ao noticiário diário sem ver o relato de alguma fusão de negócios, industrial ou financeira, colocando enormes recursos sob uma única gestão e, assim, gerando grande poder.

Um dia é um grupo de bancos, outro dia é uma cadeia de empresas do ramo ferroviário, no dia seguinte é uma combinação de usinas siderúrgicas, todos se fundindo com a finalidade de desenvolver poder através de esforço altamente organizado e coordenado.

Conhecimento geral desorganizado não é *poder*, é apenas poder em potencial – o material a partir do qual o verdadeiro poder pode se desenvolver. Qualquer biblioteca moderna contém um registro desorganizado de todo o conhecimento de valor do qual a civilização atual é herdeira, mas esse conhecimento não é poder porque não está organizado.

Todas as formas de energia e todas as espécies animais ou vegetais, para sobreviverem, devem estar organizadas. Os animais de grandes dimensões cujos restos formaram o quintal de ossos da natureza através da extinção deixaram evidências silenciosas que provam que a não organização significa extermínio.

Do elétron – a menor partícula de matéria – até a maior estrela do universo, esses e todas as coisas materiais entre os dois extremos, provam que uma das primeiras leis da natureza é a da *organização*. Feliz é a pessoa que reconhece a importância desta lei e faz do seu interesse se familiarizar com as várias maneiras em que ela pode ser aplicada para seu benefício.

O sábio homem de negócios não apenas reconheceu a importância da lei do esforço organizado, mas fez dela a fundação para o seu poder.

Sem qualquer conhecimento do princípio da química da mente, ou mesmo que tal princípio existia, muitos homens acumularam grande poder apenas organizando o conhecimento que possuíam. A maioria dos que já descobriram o princípio da química da mente e o transformaram em um *Master Mind* tropeçou

neste conhecimento por mero acaso, falhando frequentemente em reconhecer a verdadeira natureza de sua descoberta ou compreender a fonte de seu poder.

Este autor é da opinião de que as pessoas que estão neste momento, conscientemente, fazendo uso do princípio da química da mente e desenvolvendo poder através da combinação de mentes podem ser contadas nos dedos das mãos, e talvez sobre muitos dedos.

Se esta estimativa é pelo menos parte verdadeira, o estudante perceberá facilmente que existe um certo risco de que o campo da prática da química mental possa tornar-se algo mais do que corriqueiro.

É um fato bem conhecido que uma das tarefas mais difíceis que qualquer homem de negócios deve realizar é a de induzir aqueles que estão associados a ele a coordenar os seus esforços em um espírito de harmonia. Induzir a contínua cooperação entre um grupo de trabalhadores em qualquer tarefa é quase impossível.

Apenas os líderes mais eficientes conseguem realizar este objetivo tão almejado, mas de vez em quando, um líder surge como um passe de mágica atuando no campo da indústria, dos negócios ou das finanças, e então o mundo ouve a respeito de um determinado Henry Ford, Thomas A. Edison, John D. Rockefeller, Sr. E. H. Harriman ou James J. Hill.

Poder e sucesso são sinônimos!

Um cresce a partir do outro, portanto, qualquer pessoa que possua o conhecimento e a capacidade de desenvolver poder, através do princípio da coordenação harmoniosa de esforços entre mentes individuais, ou de qualquer outra forma, pode ser bem-sucedida em qualquer empreendimento passível de sucesso.

Não se deve presumir que um *Master Mind* florescerá instantaneamente a partir de qualquer grupo com a pretensão de fundir-se em um espírito de *harmonia*!

Harmonia, no real sentido da palavra, é tão raro em um grupo de pessoas tal qual o cristianismo genuíno entre aqueles que se declaram cristãos.

Harmonia é o núcleo em torno do qual o estado de espírito conhecido como *Master Mind* deve ser desenvolvido. Sem o elemento harmonia não pode haver *Master Mind*, uma verdade que nunca é demais repetir.

Woodrow Wilson tinha a ideia de desenvolver um *Master Mind*, a ser

composto por pessoas que representassem as nações civilizadas do mundo, em sua proposta da Liga das Nações. A concepção de Wilson foi a ideia humanitária de mais largo alcance já criada pela mente do homem, pois tratava-se de um princípio que reúne poder suficiente para estabelecer uma verdadeira irmandade na Terra. A Liga das Nações, ou uma mistura semelhante de mentes internacionais, num espírito de harmonia, com certeza será uma realidade em um futuro não muito distante.

O tempo para tal unidade de mentes ocorrer será calculado em grande parte pelo tempo que as grandes universidades e instituições não sectárias de aprendizado necessitarão para substituir a ignorância e a superstição com compreensão e sabedoria. Este momento se aproxima rapidamente.

A PSICOLOGIA DO ENCONTRO DE “AVIVAMENTO”

A antiga e tradicional festa religiosa conhecida como o “avivamento” oferece uma oportunidade única para estudar o princípio da química da mente conhecida como *Master Mind*.

Observa-se que a música desempenha um papel essencial para “produzir” a harmonia em um grupo de mentes num determinado encontro de “avivamento”. Sem música, além de o evento ficar prejudicado, ele pode ter parte de seu “poder” diminuído.

Durante os serviços de “avivamento” o líder não encontra dificuldade em criar harmonia na mente dos seus devotos, mas é um fato bem conhecido que esse estado de harmonia não dura mais do que o tempo presencial do líder, tão logo o *Master Mind* que ele criou temporariamente, se desintegre.

Despertando a natureza emocional de seus seguidores, o líder não tem dificuldade, utilizando uma configuração de palco e uma sonorização adequadas, em criar um *Master Mind*, que se torna perceptível a todos os que entram em contato com ele. O próprio ar torna-se carregado com uma influência positiva, agradável, que muda toda a química de todas as mentes presentes.

O líder chama essa energia de “Espírito do Senhor.”

Este autor, através de experimentos realizados com um grupo de investigadores científicos e leigos, que desconheciam a natureza do experimento, criou o mesmo estado de espírito e no mesmo ambiente positivo sem chamá-lo

de “Espírito do Senhor.”

Em muitas ocasiões, este autor tem testemunhado a criação da mesma atmosfera positiva em um grupo de homens e mulheres que exercem a atividade de vendedores, sem chamá-la de “Espírito do Senhor.”.

O autor ajudou a conduzir uma escola de vendas para Harrison Parker, fundador do *Co-operative Society*, de Chicago, e, através da utilização do mesmo princípio de química da mente que o líder do “avivamento” chama de “Espírito do Senhor”, treinou e motivou um grupo de 3 mil homens e mulheres (nenhum deles tinha qualquer experiência anterior com vendas) de tal forma que eles venderam mais de US\$ 10 milhões em ações em menos de nove meses e receberam mais de um milhão de dólares a título de comissões.

Verificou-se que, em média, as pessoas que frequentaram essa escola atingiram o auge do seu poder de vendas dentro de uma semana, após a qual era necessário “revitalizar o cérebro do indivíduo através da reunião do grupo”. Essas reuniões de vendedores foram conduzidas muito similarmente como são os modernos cultos de “avivamento” religioso, com o mesmo equipamento de palco, incluindo música e alto-falantes de alta potência, e acabou por estimular o pessoal das vendas da mesma maneira como faz o líder religioso.

Chame de psicologia, química mental ou como quiser (todos eles são baseados no mesmo princípio), mas não há nada mais certo do que o fato de que onde quer que um grupo de mentes seja colocado em contato, em um espírito de perfeita harmonia, cada mente no grupo torna-se imediatamente enriquecida e reforçada por uma notável energia chamada de *Master Mind*.

Por tudo o que este escritor diz saber, esta energia inexplorada pode ser o “Espírito do Senhor”, mas opera tão favoravelmente quanto quando chamada por qualquer outro nome.

O cérebro e o sistema nervoso humano constituem uma máquina complexa que apenas poucas pessoas (se é que alguma) compreendem. Quando controlada e devidamente orientada, essa máquina pode ser utilizada para realizar maravilhas e, se não for controlada, ela poderá realizar estragos “fantasmagóricos na natureza, como pode ser observado examinando os internos de qualquer manicômio.”

O cérebro humano tem conexão direta com um fluxo contínuo de energia a partir do qual o homem deriva seu poder de pensar. O cérebro recebe esta

energia, a mistura com a energia criada pelo alimento ingerido e a distribui para todas as partes do corpo através do auxílio do sangue e do sistema nervoso. Isto, então, torna-se o que chamamos de Vida.

Ninguém parece saber de onde essa fonte de energia externa vem, tudo o que sabemos é que nós precisamos dela. Parece razoável presumir que essa energia nada mais é do que aquela que chamamos de éter, que flui para dentro do corpo, juntamente com o oxigênio que respiramos.

Cada corpo humano normal possui um laboratório químico de primeira classe e um estoque de produtos químicos suficiente para exercer a ruptura, a assimilação e a devida mistura e combinação do alimento que colocamos dentro do corpo, preparando-o para distribuí-lo para onde for necessário.

Amplios testes foram realizados, tanto com o homem quanto com animais, para provar que a energia conhecida como “mente” desempenha um papel importante nessa operação de composição química e de transformação de alimentos nas substâncias necessárias para construir e manter o corpo em reparação.

Sabe-se que a preocupação, a agitação ou o medo interferem no processo digestivo e, em casos extremos, podem parar este processo completamente, resultando em doença ou morte. É evidente, portanto, que a mente participa na química da digestão de alimentos e na distribuição deles.

Muitas autoridades eminentes acreditam, embora nunca tenha sido comprovado cientificamente, que a energia conhecida como pensamento pode ser contaminada com unidades negativas ou “antissociais” de tal forma que todo o sistema nervoso para de funcionar, interferindo na digestão e manifestando diversos tipos de doença. Dificuldades financeiras e amores não correspondidos encabeçam a lista das causas de tais perturbações mentais.

Um ambiente negativo, como o existente em uma família onde um membro está constantemente irritado, irá interferir com a química da mente a tal ponto que os indivíduos desta família poderão perder a ambição e gradualmente afundar no esquecimento. É por causa deste fato que o velho ditado diz que a esposa de um homem pode tanto “construí-lo” como “destruí-lo”. E assim vale também para o homem em relação à mulher.

Qualquer estudante do ensino médio sabe que certas combinações de alimentos, se levadas ao estômago, vão resultar em indigestão, dor violenta e até

mesmo a morte. A boa saúde depende, em parte, pelo menos, de uma combinação de alimentos “harmoniosa”. Mas “harmonia” na combinação de alimentos não é suficiente para garantir boa saúde, deve haver harmonia também entre as unidades de energia conhecidas como mente.

“Harmonia” é uma das leis da natureza, sem a qual não pode haver algo como a *energia organizada*, ou qualquer forma de vida.

A saúde do corpo, bem como a da mente, está literalmente construída sobre as bases do princípio da *harmonia*! A energia conhecida como Vida começa a se desintegrar e a morte se aproxima quando os órgãos do corpo deixam de trabalhar em harmonia.

No momento em que a harmonia cessa na fonte de qualquer forma de energia organizada (poder), as unidades daquela energia são jogadas em um estado caótico de desordem e o poder torna-se neutro ou passivo.

A harmonia é também o núcleo em torno do qual o princípio da química mental conhecida como *Master Mind* desenvolve a sua potência. Destrua essa harmonia e você destruirá o poder que surge do esforço coordenado de um grupo de mentes individuais.

Essa verdade tem sido afirmada, reafirmada e apresentada de todas as maneiras que o autor pode conceber, repetindo-a de forma interminável, porque, a menos que o aluno apreenda esse princípio e aprenda como aplicá-lo, este tratado sobre o *Master Mind* torna-se inútil.

O sucesso na vida é, em grande parte, uma questão de adaptação ao ambiente, de maneira que haja harmonia entre o indivíduo e o seu ambiente. O palácio de um rei torna-se como um casebre de um camponês se a harmonia não emana de dentro de seus muros. Por outro lado, a cabana de um camponês pode produzir mais felicidade do que a mansão de um homem rico, se a primeira for rica em harmonia e a segunda não.

Sem perfeita harmonia a ciência da Astronomia seria inútil porque as estrelas e planetas iriam colidir uns com os outros e tudo estaria em estado de caos e desordem.

Sem a lei da Harmonia não pode haver a organização do conhecimento. Alguém pode perguntar: Para que serve o conhecimento organizado senão para a harmonia de fatos, verdades e leis naturais?

No momento em que a discórdia começa a entrar pela porta da frente, a

harmonia escapa pela porta dos fundos. Seja em uma parceria de negócios ou no movimento ordenado dos planetas e estrelas do firmamento.

Se o estudante está com a impressão de que o autor está colocando tensão excessiva sobre a importância da *Harmonia*, convém lembrar que a falta de harmonia é a primeira e, muitas vezes, a única causa do *fracasso*!

Não pode haver poesia, música ou oratória dignas de nota sem a presença da Harmonia.

Boa arquitetura é em grande parte uma questão de harmonia. Sem harmonia, uma casa não é senão uma massa de material de construção disforme.

A gestão de negócios sólidos fundamenta sua existência na harmonia.

Todo homem ou mulher bem-vestidos são uma pintura viva e um exemplo de harmonia em movimento.

Com todos esses exemplos cotidianos do importante papel que a harmonia desempenha nas questões do mundo, ou melhor, na operação de todo o universo, como poderia qualquer pessoa inteligente deixar a harmonia fora do seu “objetivo definido” de vida?

O corpo humano é uma organização complexa de órgãos, glândulas, vasos sanguíneos, nervos, células cerebrais, músculos, etc. A energia mental que impulsiona a ação e coordena os esforços das partes componentes do corpo é também uma pluralidade de energias que estão sempre variando e intercalando-se. Há uma luta contínua desde o nascimento até a morte, muitas vezes assumindo a natureza do combate aberto entre as forças da mente. Por exemplo, a luta entre as forças e desejos motivacionais da mente humana ao longo da vida, que ocorre entre os impulsos do certo e do errado, é bem conhecida por todos.

Todo ser humano possui pelo menos dois poderes mentais ou personalidades distintas, e até seis personalidades diferentes foram descobertas em uma pessoa. Uma das tarefas mais delicadas do homem é harmonizar essas forças mentais para que possam ser organizadas e dirigidas para a realização ordenada de um determinado objetivo. Sem este elemento de harmonia nenhum indivíduo pode se tornar um pensador acurado.

Não é de admirar que os líderes de grandes empresas comerciais e industriais, bem como aqueles em outros campos de atuação, achem tão difícil organizar grupos de pessoas que funcionem sem atrito na realização de um determinado objetivo. Cada ser humano individual possui forças que são difíceis de

harmonizar dentro de si mesmo. Se a química da mente do indivíduo é tal que as “unidades da sua mente não podem ser facilmente harmonizadas, pense no quão difícil deve ser harmonizar um grupo de mentes para que elas funcionem como um *Master Mind*.

O líder que desenvolve e direciona com sucesso as energias de um *Master Mind* deve ter tato, paciência, persistência, autoconfiança e conhecimento íntimo da química mental, bem como a capacidade de adaptar-se (em um estado de equilíbrio e harmonia perfeitos) rapidamente a novas circunstâncias, sem demonstrar o menor sinal de aborrecimento.

Quantas pessoas existem por aí que podem cobrir esses requisitos?

O líder de sucesso deve possuir a capacidade de mudar a cor da sua mente, como um camaleão, para aceitar todas as circunstâncias que surgem relacionadas com o objetivo de sua liderança. Além disso, ele deve possuir a capacidade de mudar de uma atmosfera para outra sem demonstrar o menor sinal de raiva ou falta de autocontrole. O líder de sucesso deve compreender as Dezesete Leis do Triunfo e ser capaz de pôr em prática qualquer combinação destas leis, sempre que a ocasião exigir.

Sem esta habilidade nenhum líder pode ser poderoso e sem poder, nenhum líder pode resistir por muito tempo.

O SIGNIFICADO DE EDUCAÇÃO

Há muito tempo existe um equívoco geral do significado da palavra “educar”. Os dicionários não têm ajudado na eliminação desse mal-entendido, porque eles têm definido a palavra “educar” como o ato de transmitir conhecimento.

A palavra educar tem suas raízes na palavra latina *educo*, que significa desenvolver *de dentro*, extrair, crescer através do direito do *uso*.

A natureza odeia a ociosidade em todas as suas formas. Ela dá vida contínua apenas aos elementos que estão “em uso”. Amarre um braço, ou qualquer outra parte do corpo, deixando-o fora de uso, e ele atrofiará em breve e perderá a vida. Inverta a ordem, use um braço mais do que o normal, como o do ferreiro que empunha um martelo pesado durante todo o dia, e esse braço (desenvolvido a partir de dentro) se fortalecerá.

O poder cresce a partir do *conhecimento organizado*, mas lembre-se que “cresce de dentro para fora” através da aplicação e do uso!

Um homem pode tornar-se uma enciclopédia ambulante sem possuir qualquer poder valioso. Este conhecimento apenas se torna poder na medida em que é organizado, classificado e colocado em ação. Alguns dos homens mais educados que o mundo já conheceu possuíam muito menos conhecimento geral do que outros que ficaram conhecidos como tolos, a diferença entre os dois é que o primeiro colocou o conhecimento que tinha em uso enquanto o último não fez tal aplicação.

Uma pessoa “educada” é aquela que sabe como adquirir tudo o que precisa para a conquista do seu objetivo principal na vida, sem violar os direitos dos seus semelhantes. Pode ser uma surpresa para muitos dos chamados homens “letrados” saberem que estão longe de qualificarem-se como homens “educados”. E também pode ser uma grande surpresa para muitos que acreditam sofrer da falta de “aprendizado” saberem que são bem “educados”.

O advogado bem-sucedido não é necessariamente aquele que memoriza o maior número de leis. Pelo contrário, o advogado bem-sucedido é aquele que sabe onde encontrar uma lei, além de uma variedade de opiniões que a suportem e que sejam adequadas às necessidades imediatas de um determinado caso.

Em outras palavras, o advogado bem-sucedido é aquele que sabe onde encontrar a lei que ele quer quando precisar.

Este princípio aplica-se, com igual força, para os campos da indústria e dos negócios.

Henry Ford teve pouca escolaridade elementar, mas ele é um dos mais “educados” homens no mundo, porque adquiriu a capacidade de combinar as leis naturais e as econômicas de tal maneira, para não falar das mentes dos homens, que ele tem poder para adquirir qualquer coisa de natureza material que desejar.

Alguns anos atrás, durante a Primeira Guerra Mundial, o Sr. Ford entrou com uma ação contra o *Chicago Tribune*, alegando que o jornal havia publicado declarações caluniosas sobre ele, uma das quais foi a afirmação de que Ford seria um “ignoramus”, um pacifista ignorante, etc.

Quando o processo foi a julgamento, os advogados do *Tribune* comprometeram-se a provar, pelo próprio Ford, que a sua afirmação do jornal era verdadeira, que ele era realmente ignorante, e com este objetivo em vista eles o contrainterrogaram em todos os tipos de assuntos.

Uma das perguntas que fizeram foi:

“Quantos soldados os britânicos enviaram para reprimir a rebelião nas colônias em 1776?”

Com um sorriso maroto no rosto, Ford respondeu com indiferença:

“Não sei quantos, mas ouvi dizer que eram muito mais do que os que conseguiram voltar.”

Gargalhadas do tribunal, do júri, dos espectadores e até mesmo do advogado frustrado que havia feito a pergunta.

Essa linha de interrogatório continuou durante uma hora ou mais e Ford permaneceu perfeitamente calmo enquanto isso. Por fim, ele havia permitido que os “espertos” advogados brincassem com ele até ele se cansar disso, e em resposta a uma pergunta particularmente ofensiva e insultante, Ford levantou-se, apontou o dedo para o advogado questionador e respondeu:

“Se eu realmente quisesse responder as perguntas tolas que acabaram de ser feitas, ou qualquer uma das outras que você tem feito, deixe-me lembrá-lo que eu tenho uma fileira de botões sobre a minha mesa e, ao pressionar o botão correto, eu poderia chamar homens que poderiam me dar a resposta correta para todas as perguntas que você fez e para muitas outras que você não tem inteligência suficiente para perguntar ou responder. Agora, você poderia gentilmente me dizer por que eu deveria encher a minha mente com um monte de detalhes inúteis a fim de responder a cada pergunta estúpida que alguém pode fazer, quando eu tenho homens capazes por todos os lados, que podem me fornecer todos os dados que eu quiser quando eu chamar por eles?”

Essa resposta foi citada de memória, mas se refere substancialmente à resposta de Ford.

Houve um silêncio na sala do tribunal. O queixo do advogado questionador caiu, seus olhos se arregalaram, o juiz inclinou-se à frente e olhou na direção do Sr. Ford. Muitos do júri acordaram e olharam ao redor, como se tivessem ouvido uma explosão, o que de fato ouviram.

Um pastor proeminente, que estava presente na sala do tribunal na época, disse mais tarde que a cena lembrou-o do que deve ter ocorrido quando Jesus Cristo foi a julgamento perante Pôncio Pilatos, logo após ter dado sua famosa resposta à pergunta de Pilatos: “O que é a verdade?”

No vernáculo do dia, a resposta de Ford atingiu o questionador em cheio.

Até o momento daquela resposta, o advogado havia desfrutado de um

diversão considerável que ele acreditava ser às custas de Ford, exibindo habilmente sua amostra de conhecimentos gerais e comparando-a com o que deduziu ser a “ignorância” de Ford em muitos acontecimentos e temas.

Mas aquela resposta acabou de vez com a diversão do advogado.

Ela também provou mais uma vez (para todos os que tinham inteligência para aceitar a prova) que a verdadeira educação significa o desenvolvimento da mente e não apenas o recolhimento e a classificação do conhecimento.

Ford provavelmente não poderia ter citado as capitais de todos os estados dos Estados Unidos, mas ele poderia ter, e de fato tinha, o “capital” com o qual podia fazer muita coisa acontecer dentro de cada estado da União.

Educação – não nos esqueçamos disso – consiste do poder com o qual alguém pode obter tudo o que é necessário sem violar os direitos dos seus semelhantes. Ford se encaixa dentro dessa definição, pela razão que o autor tentou deixar clara ao mencionar o incidente anterior relacionado com a simples filosofia de Ford.

Há muitos homens “estudados” que, teoricamente, poderiam facilmente confundir Ford com um labirinto de perguntas que ele não poderia responder pessoalmente. Mas Ford poderia travar uma batalha no campo industrial ou financeiro que iria exterminar esses mesmos homens e todas as suas sabedorias e conhecimentos abstratos.

Ford provavelmente não poderia entrar em um laboratório e separar os componentes da água em seus átomos de hidrogênio e oxigênio e então recombinar esses átomos em sua forma original, mas ele sabia como se cercar de químicos que podiam fazer isso quando ele quisesse.

O homem que pode inteligentemente utilizar o conhecimento possuído por outro é tanto ou mais educado do que a pessoa que simplesmente tem o conhecimento, mas não sabe o que fazer com ele.

A RELAÇÃO ENTRE O IMPULSO SEXUAL E A GENIALIDADE

O impulso sexual é, de longe, o mais poderoso das oito forças motivadoras básicas que estimulam a mente para a ação. Devido à importância deste assunto, ele foi reservado como capítulo final do primeiro dos dezessete fatores que constituem a Lei do Triunfo.

A parte que o desejo sexual desempenha na conquista de grande sucesso foi descoberta pelo autor em seus estudos sobre as biografias de grandes líderes e

em sua análise de homens e mulheres da idade atual que alcançaram altas posições em suas áreas de atuação.

O sexo é um tema sobre o qual a maioria das pessoas é imperdoavelmente ignorante. O desejo sexual tem sido caluniado e parodiado por ignorantes e vulgares por tanto tempo que a palavra sexo muito raramente é mencionada na sociedade educada. Homens e mulheres conhecidos por serem de natureza altamente sexuada geralmente são encarados como pessoas que devem ser monitoradas e, em vez de serem vistas como “abençoadas”, são geralmente ditas “amaldiçoadas”.

Durante os primeiros anos de investigação, quando esta filosofia estava em fase embrionária, o autor descobriu que todo grande líder na arte, na música, na obra literária, na política e em praticamente todas as outras esferas da vida era uma pessoa altamente sexuada. Entre o grupo cujas biografias foram cuidadosamente estudadas vamos mencionar, com o propósito de refrescar a memória do leitor sobre o assunto, os seguintes:

Napoleão Bonaparte
Shakespeare
George Washington
Abraham Lincoln
Ralph Waldo Emerson
Robert Burns
Thomas Jefferson

Lembremo-nos também de alguns nomes de colegas de idade mais avançada altamente sexuados, que são conhecidos por terem sido homens de grandes conquistas em suas respectivas vocações:

Elbert Hubbard
Elbert H. Gary
Oscar Wilde
Woodrow Wilson
John H. Patterson
Stanford White
Enrico Caruso

Por razões éticas, não seria apropriado mencionar os nomes dos homens ainda

vivos, mas o leitor pode facilmente encontrar esses nomes fazendo um inventário de *todos* os homens que desfrutam a reputação de uma grande liderança em seus respectivos campos de atuação.

O desejo sexual é a forma de emoção humana mais elevada e refinada. Ele eleva a taxa de vibração da mente como nenhuma outra emoção é capaz e faz com que as faculdades imaginativas do cérebro funcionem como as de um *gênio*. Longe de ser algo do qual envergonhar-se, **a natureza altamente sexuada é uma bênção da qual uma pessoa deve sentir-se orgulhosa** e não deve desculpar-se.

O VALOR DA TRANSFORMAÇÃO DO DESEJO SEXUAL

Ser altamente sexuada não é o suficiente, por si só, para produzir um *gênio*. Somente aqueles que entendem a natureza do desejo sexual e que sabem como transformar esta emoção poderosa em outros canais de ação diferentes do contato sexual elevam-se à condição de *gênio*. O desejo de sexo é uma força motriz em relação à qual todas as outras forças motivadoras ficam em segundo lugar, na melhor das hipóteses. A mente que foi despertada pelo desejo sexual intenso torna-se receptiva ao impulso de ideias que surgem de fontes externas através do que normalmente chamamos de *inspiração*.

É a crença deste autor – não sem consideráveis evidências para apoiá-la – que todas as ditas “revelações” de qualquer natureza, da religião à arte, são induzidas pelo intenso desejo de contato sexual. Todas as pessoas chamadas “magnéticas” são altamente sexuadas. As pessoas que são brilhantes, encantadoras, versáteis e bem-sucedidas são geralmente altamente sexuadas. Prove isso a si mesmo, analisando aqueles que você sabe que são altamente sexuados.

Destrua a capacidade de ter forte desejo sexual e você terá removido tudo o que é poderoso em um ser humano. Se você quiser a prova disso, observe o que acontece com um vigoroso garanhão ou qualquer outro animal do sexo masculino, como um touro ou um porco, depois de ter sido castrado. No momento em que o desejo sexual é destruído em qualquer animal, do homem até as mais baixas formas de vida animal, a capacidade de dominar a *ação* é destruída com ele. Esta é uma afirmação biológica conhecida demais para ser questionada. Além disso, é um fato significativo e importante.

A ENERGIA SEXUAL TEM VALOR TERAPÊUTICO

É um fato bem conhecido pelos cientistas, embora não seja de conhecimento geral do leigo, que o contato sexual tem um valor terapêutico que não é encontrado em nenhuma outra emoção humana. No entanto, esse fato pode ser facilmente verificado até mesmo pelo estudo mais casual do assunto, observando o estado físico do corpo após o contato sexual entre duas pessoas que têm afinidade. Que mente é tão vulgar e ignorante para não ter observado que, após o contato sexual entre duas pessoas que estão adequadamente “equilibradas” ou acasaladas, o corpo físico torna-se relaxado e calmo? O relaxamento induzido dessa forma proporciona ao sistema nervoso uma oportunidade mais favorável para equilibrar e distribuir a energia nervosa do corpo para todos os órgãos. *Energia nervosa adequadamente distribuída é a força que mantém um corpo saudável.* Além disso, a energia nervosa adequadamente distribuída através do relaxamento é o agente que elimina a causa de todas as doenças físicas.

Esses fatos citados resumidamente não são meras opiniões do autor desta filosofia. Eles foram recolhidos através de 25 anos de pesquisa cuidadosa com a colaboração de alguns dos mais eminentes cientistas conhecidos pelas gerações do passado e do presente. Um deles é um médico bem conhecido que foi suficientemente ousado para admitir que havia frequentemente recomendado uma mudança nos companheiros sexuais para pacientes que sofriam de hipocondria (pessoas que sofrem com doenças imaginárias) e, dessa maneira, produziu curas que não teria sido possível produzir de outra forma. Esse médico foi ainda mais longe ao prever que não faltava muito tempo para que essa forma de terapia fosse mais geralmente entendida e utilizada. O autor desta filosofia pode afirmar que a maioria da raça humana ainda é lamentavelmente ignorante a respeito das possibilidades do impulso do sexo, não só em conexão com a manutenção da saúde, mas também em conexão com a criação de gênios.

Pareceu bastante significativo para este autor quando ele fez a descoberta de que praticamente todo grande líder a quem ele teve o privilégio de estudar de perto era um homem cujas conquistas foram, em grande parte, inspiradas por uma mulher. Em muitos casos, a “mulher no caso” é uma pequena e modesta esposa de quem o público mal ouviu falar. Em alguns casos, a fonte de inspiração foi a “outra.” Um grande e duradouro amor é motivo suficiente para conduzir até mesmo um homem medíocre a inacreditáveis realizações, uma afirmação que deveria ser lembrada por todas as esposas.

O impulso sexual é o agente conhecido mais efetivo através do qual a mente pode ser “elevada” e se tornar um Master Mind!

AS DEZ MAIORES FONTES DE ESTIMULAÇÃO MENTAL

Pode ser útil destacar aqui as principais fontes de estimulação mental, tendo em vista o fato de que todas as grandes conquistas são o resultado de algum tipo de estímulo que eleva a mente a uma taxa de vibração de alta frequência. Esses estímulos estão listados na ordem em que o autor acredita ser a sua importância, como segue:

1. ***Contato sexual*** entre duas pessoas motivadas por um genuíno sentimento de amor.
2. ***Amor***, não necessariamente acompanhado por contato sexual.
3. ***Desejo Ardente*** de fama, poder e ganho financeiro.
4. ***Música***. Age como um poderoso estimulante para pessoas altamente emocionais.
5. ***Amizade*** entre aqueles do mesmo sexo ou do sexo oposto, acompanhada de um desejo mútuo de ser útil em uma determinada tarefa.
6. ***Coligação por meio de um Master Mind*** entre duas ou mais pessoas aliadas mentalmente com o propósito de ajuda mútua, em um espírito altruísta.
7. ***Sofrimento mútuo***, como aquele vivido por pessoas que são perseguidas injustamente por questões raciais, religiosas, econômicas e por diferenças de opinião.
8. ***Autossugestão***, através da qual um indivíduo pode elevar sua própria mente, pela autossugestão com um propósito definido.
9. ***Sugestão***. A influência da sugestão externa pode levar uma pessoa a altos níveis de realizações ou, se usada de forma negativa, para o abismo do fracasso e da destruição.
10. ***Narcóticos e álcool***. Esta fonte de estímulo mental é totalmente

destrutiva e conduz, ao fim, à negação de todas as outras nove fontes de estímulo.

Estimulante mental é qualquer influência que irá, temporariamente ou permanentemente, elevar a taxa de vibração do cérebro. Aqui você tem uma breve descrição de todas as principais fontes de estímulo mental. Através destas fontes pode-se comungar temporariamente com a Inteligência Infinita, um procedimento que constitui tudo o que há de genial. *A afirmação anterior é definitiva e simples. É pegar ou largar, como você preferir!* A afirmativa é um fato positivo porque este autor teve o privilégio de ajudar dezenas de homens e mulheres a saírem da mediocridade e alcançarem estados de espírito que poderiam classificá-los como gênios. Alguns foram capazes de permanecer neste estado exaltado, enquanto outros recaíram ao seu antigo estado, temporária ou permanentemente.

O autor entrevista pessoalmente e analisa uma média de doze homens e mulheres todos os dias com o propósito de ajudá-los a descobrir a fonte mais adequada de estímulo mental e a saída, resultante dessa estimulação, mais rentável para os seus talentos.

Em muitas dezenas de ocasiões, o autor teve a experiência de ver um cliente inventar algo útil ou criar um plano original de prestação de serviços bem no meio da análise.

Nem duas horas anteriores à escrita dessas linhas, um cliente cujo nome é H. Gundelach veio com sua esposa para análise, e antes que tivessem se passado trinta minutos, o Sr. Gundelach concebeu uma ideia para um novo estilo de bloco “intertravado” adequado para a construção de vias públicas, que pode ser útil em todo o país, sem falar na fortuna que pode gerar para ele. Talvez fosse mais correto dizer que nós três – ele, sua esposa e eu – concebemos a ideia simultaneamente.

FALTA DE AUTOCONTROLE

O uso de álcool e narcóticos como estimulantes mentais é condenado sem exceção, uma vez que eles eventualmente destroem a potência de funcionamento normal do cérebro. Embora seja verdade que alguns dos maiores gênios literários do passado tenham usado álcool como estimulante, com algum tipo de sucesso

temporário, é igualmente verdade que tal uso geralmente torna-se um excesso que os destrói. Edgar Allan Poe e Robert Burns utilizavam o álcool como estimulante da mente, com efeitos reveladores, mas ambos foram destruídos pelo uso excessivo desse tipo de estimulante. Dos dez estimulantes descritos nesse capítulo, nove são seguros para uso e mesmo estes não podem ser utilizados em excesso.

O contato sexual é o mais poderoso de todos os estimulantes da mente, mas também pode ser usado em excesso com efeitos tão prejudiciais quanto o uso excessivo de álcool ou narcóticos. Comer excessivamente pode ser tão prejudicial quanto qualquer outra forma de excesso e, em muitos milhares de casos, esta forma de indulgência destrói todas as possibilidades de grandes realizações.

Um dos dezessete fatores da Lei do Triunfo é o Autocontrole. Como será visto quando chegarmos neste assunto, o autocontrole é uma roda de equilíbrio que protege o indivíduo contra os excessos de toda natureza. Os três principais excessos que estão destruindo pessoas em todo o mundo atualmente são: o excesso na alimentação, o excesso de indulgência sexual e o excesso de bebidas fortes e drogas. Uma é tão fatal para o sucesso como qualquer uma das outras duas.

POR QUE O SUCESSO RARAMENTE VEM ANTES DOS QUARENTA

A principal razão pela qual o homem normalmente não acerta o passo para alcançar o sucesso no campo profissional antes dos 40 anos é a sua tendência a dissipar sua energia através do excesso de indulgência sexual. O homem médio não aprende que o desejo sexual tem outras possibilidades de uso do que tão somente o contato sexual – e isso ocorre até que ele tenha atingido em média a idade de 40 a 45 anos. Até essa idade, a vida do homem médio (classificação na qual a maioria dos homens pode ser corretamente colocado) é apenas uma longa e contínua orgia, através da qual toda as suas mais finas e poderosas emoções são semeadas descontroladamente aos quatro ventos. Esta não é meramente a opinião deste autor, é uma declaração de fato baseada em uma análise cuidadosa de mais de 20 mil pessoas. O estudo e a análise inteligentes de 20 mil pessoas resultaram em uma classificação muito precisa de toda a raça humana.

Entre os excessos na alimentação e o excesso de indulgência sexual, o homem

médio tem pouca energia restante para outros usos, até que ele tenha passado da idade de 40 anos, e frequentemente, em muitos casos os homens nunca adquirem o domínio de si mesmos com relação a essas duas fraquezas. Infelizmente é verdade que a maioria dos homens não vê o excesso de indulgência na alimentação e na vida sexual como sendo excessos perigosos que destroem suas chances de sucesso na vida. Não há nenhum argumento contrário sobre os efeitos nocivos do uso excessivo de álcool e narcóticos, uma vez que todo mundo sabe que tal abuso é fatal para o sucesso, mas nem todo mundo sabe que os excessos na vida sexual e na alimentação podem ser tão desastrosos quanto.

O desejo de contato sexual é o mais forte, mais poderoso e mais impulsionador de todos os desejos humanos, e por isso mesmo pode ser aproveitado e transformado em outros canais que não o do contato sexual, de maneira que elevará uma pessoa ao status de gênio. Por outro lado, este impulso poderoso, se não for controlado e assim transformado, pode levar o homem a um nível inferior ao de um animal comum.

Para encerrar esse capítulo, o autor gostaria de responder para aqueles que questionam se o abuso do estímulo sexual pode ser prejudicial para os homens e mulheres jovens. A resposta é a seguinte: *A ignorância no assunto sexo, devido à falta de livre discussão por aqueles que realmente o entendem, resultou no uso destrutivo da emoção do sexo ao longo dos séculos.* Além disso, se alguém sentir que esta breve referência pode prejudicar a moral dos jovens desta geração, lembre esta pessoa que a maioria dos jovens obtém a sua educação sexual a partir de fontes menos louváveis do que um livro dessa natureza, e essa educação é geralmente acompanhada de interpretações do poder do sexo que de maneira alguma relacionam os temas sexo e genialidade ou sequer sugerem que possa existir essa possibilidade, como a da transmutação da energia sexual em arte e obras literárias da mais louvável ordem, liderança empresarial e uma infinidade de outras formas de serviço úteis e construtivas. Esta é uma era de discussão franca dos grandes mistérios da vida, entre os quais o sexo pode ser corretamente classificado. Por fim, o desejo de sexo é de natureza biológica e *não pode ser suprimido por meio do silêncio!* Na verdade, a emoção do desejo sexual é a melhor de todas as emoções humanas, e a relação sexual é a mais bela de todas as relações. Por que, então, propagar a ideia de que o relacionamento sexual é algo feio e vulgar, tentando encobrir o assunto no escuro contexto do

silêncio?

Por falta de espaço, o tema *Master Mind* deve terminar aqui. Passamos para a discussão sobre o segundo dos dezessete fatores da Lei do Triunfo, lamentando que esta falta de espaço nos impeça de discutir os restantes dezesseis temas tão extensivamente como fizemos com o do *Master Mind*.

LIÇÃO DOIS

O OBJETIVO PRINCIPAL DEFINIDO



Para ser bem-sucedido em qualquer tipo de tarefa você deve ter uma meta *definida* para atingir. Você deve ter planos definidos para alcançar esse objetivo. Nada que valha a pena é conseguido sem um plano definido de procedimento que é sistemática e continuamente seguido dia após dia.

O *objetivo principal definido* é colocado no início das dezessete Leis do Triunfo porque sem ele nenhuma das outras dezesseis leis seria útil, pois como uma pessoa poderia esperar ter sucesso, ou como poderia saber que o alcançou, sem antes ter determinado o que queria realizar?

Durante os últimos vinte e poucos anos o autor analisou mais de 20 mil pessoas em quase todas as esferas da vida e, por mais surpreendente que possa parecer, 95% dessas pessoas eram fracassadas. Isto quer dizer que elas mal estavam ganhando o necessário para sobreviver, algumas delas sequer isso tinham. Os outros cinco por cento eram bem-sucedidos, ou seja, estavam ganhando o suficiente para todas as suas necessidades e reservando algo em prol da independência financeira ideal.

O ponto importante sobre esta descoberta foi que os cinco por cento bem-sucedidos tinham um objetivo principal definido e também um plano para atingi-lo. Em outras palavras, aqueles que sabiam o que queriam e tinham um plano para consegui-lo prosperaram, enquanto aqueles que não sabiam o que queriam estavam *alcançando exatamente isso – nada!*

Se um homem está envolvido na atividade de vendas, ou na prestação de um serviço que exige certos métodos para lidar com seus clientes e alcançar sua fidelização, ele deverá ter um *plano definido* para a obtenção deste resultado. O plano pode ser de um jeito ou de outro, mas deve ser distinto e de tal natureza que impressione positivamente as mentes de seus clientes. Qualquer um pode entregar a mercadoria para aqueles que vêm voluntariamente e pedem por ela, mas nem todo mundo desenvolveu a arte de entregar aquele “algo a mais” que fará com que o cliente retorne. É aqui que a necessidade de um objetivo definido

e um plano definido para alcançá-lo entram.

Nos últimos anos, os postos de gasolina se tornaram tão numerosos que podem ser encontrados em praticamente todas as esquinas, por assim dizer. A gasolina, o diesel e os outros combustíveis vendidos na maioria dessas estações de serviço são bons, havendo pouca diferença entre a qualidade recebida em uma estação ou em outra. Apesar disso, no entanto, existem motoristas que desviarão quilômetros do seu caminho ou retardarão o abastecimento de seu veículo até o último minuto, com o objetivo de abastecer em sua estação de serviço favorita.

Agora, a questão que surge é: O que faz com que essas pessoas façam isso?

E a resposta: Os clientes preferem as estações de serviço onde são atendidos por pessoas que os acolhem.

O que se entende por “pessoas que os acolhem”? Significa que poucos gerentes de postos de gasolina criaram **planos definidos** para o recebimento dos motoristas de tal maneira que eles voltem novamente. Gasolina e diesel bons, por si só, não podem competir com o gerente do posto de abastecimento que assume o compromisso de conhecer as pessoas e atendê-las de acordo com suas peculiaridades e suas características. Um gerente que observa os pneus de cada automóvel que acessa o posto e quando vê um pneu que precisa ser inflado, oferece o serviço prontamente. Se o para-brisas estiver com poeira ou sujo, ele limpa com um pano molhado. Se um carro está coberto de poeira, ele se ocupa com um espanador. Destas e de outras maneiras, ele impressiona o motorista assumindo o compromisso de prestar um serviço diferenciado. Tudo isso não é “por acaso”. Ele tem um objetivo e um plano para alcançá-lo bem definidos, e este objetivo é trazer os motoristas de volta para a sua estação.

Esta é uma breve declaração do que se entende por **Objetivo Principal Definido**.

Agora iremos um pouco mais a fundo no estudo do princípio psicológico no qual a lei do Objetivo Principal Definido se baseia. O estudo cuidadoso de mais de uma centena de líderes em praticamente todos os setores da vida revelou o fato de que cada um deles trabalhou com um *objetivo principal definido* e também um *plano definido* para a sua realização.

A mente humana é como um ímã que atrai os pensamentos dominantes mantidos na mente, especialmente aqueles que constituem um plano ou objetivo principal definidos. Por exemplo, se um homem estabelece como seu *objetivo*

principal e como seu propósito diário de trabalho a adição de cem novos clientes que comprarão regularmente sua mercadoria ou o serviço que ele está prestando, imediatamente esse objetivo torna-se uma influência dominante em sua mente e essa influência vai levá-lo a fazer o que for necessário para garantir esses cem clientes adicionais.

Fabricantes de automóveis e outras linhas de mercadorias muitas vezes estabelecem o que eles chamam de “metas”, que determinam o número de automóveis que devem ser vendidos em cada território. Essas “metas”, quando definitivamente estabelecidas, constituem um *objetivo principal definido* para o qual todos os que estão envolvidos na distribuição dos automóveis dirigem seus esforços. Raramente alguém deixa de alcançar as metas estabelecidas, mas é um fato bem conhecido que, sem as metas, as vendas seriam muito menores do que com elas. Em outras palavras, para alcançar o sucesso nas vendas ou em praticamente qualquer outra linha de atuação, deve-se estabelecer um alvo no qual atirar, por assim dizer, e sem esse alvo os resultados serão escassos.

Os cientistas descobriram nos últimos anos, juntamente com outras descobertas surpreendentes como o rádio, a televisão, o domínio do ar, etc., que qualquer homem pode atingir praticamente qualquer propósito que possa ser estabelecido em sua própria mente com um *objetivo principal definido*. É literalmente verdade que o homem com um propósito definido e com plena fé em sua capacidade de alcançá-lo não pode ser permanentemente derrotado. Ele pode encontrar a derrota temporariamente, talvez muitas delas, mas o *fracasso* nunca!

Seu primeiro passo no caminho para o sucesso é saber onde você está indo, como você pretende viajar e quando você pretende chegar lá, que é apenas outra maneira de dizer que você deve ter um *objetivo principal definido*.

Esse objetivo, quando decidido, deve ser escrito de forma clara, de modo que possa ser entendido por qualquer outra pessoa. Se há algo “nebuloso” sobre o seu objetivo, ele não é definido. Um homem que sabia o que estava dizendo uma vez afirmou que noventa por cento do sucesso em qualquer tarefa estava em saber o que se queria. Isso é verdade.

No momento em que você escreve uma declaração do seu objetivo principal, sua ação fixa uma imagem desse objetivo em sua mente subconsciente e, através de um processo que até mesmo os cientistas mais esclarecidos ainda não

descobriram, a natureza faz com que sua mente subconsciente utilize esse *objetivo principal* como um projeto para o qual a maioria dos seus pensamentos, ideias e esforços serão direcionados, com o propósito de alcançá-lo.

Esta é uma estranha, abstrata verdade. Algo que não pode ser pesado nem medido, mas é uma verdade mesmo assim!

Você verá mais dos mistérios desta estranha lei quando chegar à lei da *imaginação*, mais adiante, e também quando alcançar algumas das outras leis.

LIÇÃO TRÊS

AUTOCONFIANÇA



A terceira das dezessete leis do triunfo é a Autoconfiança. Este termo é autoexplicativo – significa que, para alcançar o sucesso, você deve acreditar em si mesmo. No entanto, isso não significa que você não tenha limitações, mas que você deve fazer um inventário de si mesmo, descobrir quais são as qualidades que você tem que são fortes e úteis e, em seguida, organizar essas qualidades em um *plano definido* de ação para então atingir o seu *objetivo principal definido*.

Em todos os idiomas do mundo, não há uma palavra que carregue o mesmo ou se aproxime do significado da palavra “fé”. Se é que existem “milagres”, eles são realizados apenas com o auxílio de uma fé extraordinária.

A mente descrente não é uma mente criativa. Pesquise onde quiser, você não encontrará um único registro de grande realização, em qualquer linha de atuação, que não tenha sido concebida na *imaginação* e trazida para a realidade por meio da *fé*!

Para ter sucesso, você deve ter fé na sua própria capacidade de realizar qualquer coisa que você condicione sua mente a realizar. Além disso, você deve cultivar o hábito da fé naqueles que estão associados a você, estejam eles em posição de autoridade sobre você ou você sobre eles. A razão psicológica para isso será coberta completamente na lei da Cooperação, mais adiante.

Céticos não são construtores! Se Colombo não tivesse autoconfiança e fé em seu próprio julgamento, a parte mais rica e gloriosa desta terra poderia nunca ter sido descoberta, e estas linhas poderiam nunca ter sido escritas. Se George Washington e seus compatriotas históricos de 1776 não tivessem autoconfiança, as tropas de Cornwallis teriam vencido e os Estados Unidos da América hoje seriam governados de uma pequena ilha situada a quase 5 mil quilômetros de distância a leste.

Um *objetivo principal definido* é o ponto de partida de toda a realização notável, mas a autoconfiança é a força invisível que persuade, conduz ou orienta você dia após dia até que o objetivo torne-se realidade. Sem autoconfiança, as

realizações do homem nunca teriam passado do estágio de “objetivo”, e meros objetivos, por si só, não valem nada. Muitas pessoas têm objetivos vagos, mas não chegam a lugar algum porque lhes falta a autoconfiança para criar *planos definidos* para alcançar esses objetivos.

O medo é o principal inimigo da autoconfiança. Cada pessoa vem ao mundo amaldiçoada, em certa medida, com seis medos básicos, os quais devem ser dominados para que uma pessoa possa desenvolver autoconfiança suficiente para alcançar um sucesso extraordinário.

Os seis medos básicos são:

1. Medo da crítica;
2. Medo da doença;
3. Medo da pobreza;
4. Medo da velhice;
5. Medo de perder o amor de alguém;
6. Medo da morte.

O espaço não permitirá uma longa descrição de onde e como esses seis medos surgiram. Essencialmente, eles foram adquiridos na primeira infância, através do ensino, da narração de histórias de fantasmas, de discussões sobre o “fogo do inferno” e de muitas outras maneiras. O medo da crítica é colocado no topo da lista porque talvez seja o mais comum e um dos mais destrutivos.

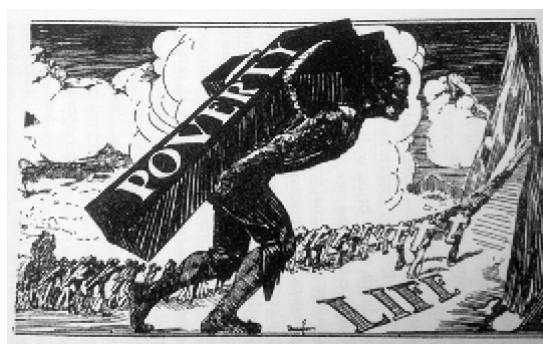
O conhecimento do medo básico da crítica rende centenas de milhões de dólares para os fabricantes de vestuário a cada ano e custa a mesma quantidade às pessoas tímidas, porque a maioria das pessoas não têm a personalidade ou a coragem de usar roupas da temporada passada. Até certo ponto, o medo básico da crítica também é empregado pelos fabricantes de automóveis, que mudam os modelos a cada temporada já que muitos homens não querem dirigir um carro cujas linhas e aparência geral são de uma temporada ou mais atrás.

Antes que você possa desenvolver autoconfiança suficiente para superar os obstáculos que se interpõem entre você e o sucesso, você deve fazer um inventário de si mesmo e descobrir quantos desses seis medos básicos estão em seu caminho. Poucos dias de estudo, pensamento e reflexão facilmente permitirão que você identifique qual ou quais deles estão entre você e sua

própria autoconfiança. Uma vez que você descobrir esses inimigos, você pode facilmente eliminá-los através de um procedimento que será descrito mais tarde.

Os medos da doença, pobreza, velhice e morte são resultantes principalmente dos ensinamentos de uma época passada, quando os homens foram ensinados a acreditar que a morte poderia trazer consigo uma vida mais horrível do que aquela nessa Terra, uma vida associada ao fogo e ao tormento eternos. Esses ensinamentos chocaram tanto a sensibilidade da mente humana que o medo ficou embutido na mente subconsciente e, dessa forma, foi transmitido de pai para filho, mantendo-se vivo de geração em geração. Os cientistas divergem quanto à medida em que tais temores podem ser transmitidos de pai para filho através da hereditariedade física, mas todos eles concordam que a simples discussão de tais assuntos na presença de uma criança é suficiente para plantar o “medo” em sua mente subconsciente, onde nada além de uma forte resolução e grande fé em algo oposto ao temor plantado pode eliminar os danos causados.

O medo de perder o amor de alguém é remanescente dos dias de selvageria humana, quando era hábito do homem roubar a companheira de outro homem usando a força. A prática de roubar a companheira de outro homem ainda existe em certa medida, mas o roubo agora é feito através de seduções de vários tipos – roupas finas, automóveis, peles, joias e outras bugigangas – e não pelo uso da força. No entanto, este elemento ainda está suficientemente presente no animal homem para fazer com que ele ainda o tema até certo ponto. Assim, o medo da perda do amor tem base biológica bem como econômica para a sua existência. O ciúme é uma forma de insanidade, pois muitas vezes surge sem a menor razão. Apesar disso, este medo provoca sofrimento, aborrecimento e fracasso indescritíveis nesse mundo. Entender a natureza desse medo e como alguém passa por ele é um passo na direção de seu domínio.



Na imagem você pode ver o símbolo do mais pesado castigo, a cruz da pobreza. Todos os homens que estão escalando com dificuldade o caminho da vida estão carregando cruzes de um tipo ou de outro, mas aquele no primeiro plano é o mais amaldiçoado. O autor da filosofia da Lei do Triunfo sabe por experiência própria quão pesada esta cruz pode ser e, justamente por saber, dedicou sua vida à organização de uma filosofia que ajudará a aliviar o peso dessa carga.

Todos os leitores dessa filosofia deveriam fazer uma certa leitura paralela, selecionando biografias de homens que alcançaram sucesso extraordinário, porque é certo que isso revelará o fato de que esses homens encontraram praticamente todo tipo concebível de **derrota temporária**.

No entanto, apesar dessas desanimadoras experiências, eles desenvolveram **autoconfiança** suficiente para capacitá-los a superar todos os obstáculos que encontraram em seu caminho. Entre os livros recomendados pelo autor da Lei do Triunfo estão:

The Man From Maine, de Edward W. Bok

Compensation, de Ralph Waldo Emerson

The Age of Reason, de Thomas Paine

The Ascent of Man, de Henry Drummond

The Science of Power, de Benjamin Kidd

Esses cinco títulos lhes contarão a história completa do processo evolutivo incrivelmente interessante através do qual a mente do homem chegou ao seu atual estágio de desenvolvimento. Aliás, depois de ler esses livros, você terá uma base melhor sobre a qual construir sua autoconfiança, para então você entender por que existem poucas “impossibilidades” conhecidas pelo homem, se é que existe alguma. De todo jeito, leia pelo menos os dois últimos livros, se você não puder ou não quiser ler a lista inteira. Ao fazê-lo e ao entender o que lê você terá o equivalente ao melhor tipo de educação universitária a partir de muitos pontos de vista.

LIÇÃO QUATRO

O HÁBITO DE ECONOMIZAR



É uma confissão embaraçosa, mas é verdade, que uma pessoa assolada pela pobreza é menos do que o pó da terra quando estamos falando da obtenção de sucesso notável. Talvez seja verdade que *dinheiro não é sucesso*, mas a menos que você o tenha ou possa comandar o seu uso, você não vai chegar muito longe, não importa qual seja o seu *objetivo principal definido*. Da maneira como os negócios são conduzidos hoje – e como a civilização está – o dinheiro é absolutamente essencial para o sucesso e não existe uma fórmula conhecida para a independência financeira, mas se sabe que ela está ligada, de uma forma ou de outra, à economia sistemática.

O montante economizado de semana em semana ou de mês em mês não é tão importante quanto o fato da economia ser regular e sistemática. Isso é verdade porque o *hábito* de poupar acrescenta algo às outras qualidades essenciais para o sucesso que não pode ser obtido de outra maneira.

É improvável que uma pessoa possa desenvolver a maior autoconfiança possível sem a proteção e a independência que pertencem àqueles que têm economizado e estão economizando dinheiro. O fato de ter poupança em forma de dinheiro ou capital dá a pessoa que o tem uma autoconfiança e uma fé quase que impossíveis de serem obtidas de outra forma.

Sem dinheiro uma pessoa está à mercê de qualquer outra que pretenda explorá-la ou saqueá-la. Se um homem que não economiza e não tem dinheiro oferece seus serviços a outro, ele terá que aceitar o que o comprador oferecer, não há alternativa.

Se a oportunidade de lucrar de alguma forma aparece, não é de nenhum proveito para o homem que não tem dinheiro nem crédito, e deve-se manter em mente que o crédito geralmente é baseado na quantidade de dinheiro que se tem ou no seu equivalente.

Quando a filosofia da Lei do Triunfo foi criada, o hábito de economizar não foi incluído como uma das dezessete leis, resultando em milhares de pessoas que

experimentaram essa filosofia tendo reconhecido que ela os levou quase até a obtenção do seu objetivo, para então acabar com as suas esperanças. Durante anos, o autor do curso e o criador da filosofia procuraram a razão pela qual ela não alcançava a sua finalidade. Através de muitos anos de experimentação e de investigação foi finalmente descoberto que faltava uma lei, e era a lei do *Hábito de Economizar*.

Quando esta lei foi adicionada, os estudantes da filosofia da Lei do Triunfo começaram a prosperar sem exceção, e agora, apenas três anos desde que a descoberta foi feita, milhares de pessoas têm usado a filosofia para a obtenção do sucesso e sequer um único caso de fracasso foi relatado.

A sua renda é de pouca importância se você não economizar sistematicamente uma parte dela. 10 mil dólares de renda anual não é melhor do que 2 mil dólares, a menos que uma parte seja salva. De fato, uma renda anual de 10 mil dólares pode ser muito pior para um homem do que seria uma renda anual de 2 mil dólares, se toda a quantia fosse dissipada, pois o ato de dissipação pode comprometer a saúde e destruir as chances de sucesso de outras maneiras.

Milhões de pessoas leram histórias de grandes escritores sobre as estupendas realizações e grande riqueza de Henry Ford, mas é seguro afirmar que nenhuma dessas pessoas se deu ao trabalho de pensar o suficiente para determinar o real fundamento do sucesso de Ford. Através de um teste feito pelo autor da Lei do Triunfo, quinhentas pessoas receberam um esboço dos doze fundamentos que foram amplamente responsáveis pelo sucesso de Ford. Nesse esboço foi destacado que o montante de dinheiro recebido a cada ano a partir da varredura do chão e da retirada do lixo das fábricas da Ford chegava a cerca de US\$ 600 mil. Nenhuma das quinhentas pessoas deu qualquer importância a este fato. Nenhuma sequer descobriu, ou se descobriu não fez menção alguma, o fato de que Ford sempre foi um poupador sistemático de recursos.

O *hábito* de gastar é altamente desenvolvido na maioria dos americanos, mas sabemos pouco sobre o mais importante *hábito* da economia. Woolworth construiu o arranha-céu mais alto do mundo e acumulou uma fortuna de mais de 100 milhões de dólares *guardando* as moedas de dez centavos que milhões de americanos jogavam fora. O hábito de gastar dinheiro é uma mania para a maioria das pessoas, e este hábito os mantém trabalhando constantemente todos os dias de suas vidas.

Testes mostraram, de forma conclusiva, que a maioria dos homens de negócios não colocará seus recursos ou mesmo as posições de responsabilidade nas mãos daqueles que não têm o hábito de poupar dinheiro. O *hábito de economizar* é o melhor tipo de recomendação para qualquer homem, não importa que posição ele possa ter ou queira vir a ter.

O falecido James J. Hill (que tinha autoridade para falar sobre o assunto) disse que existe uma regra com a qual qualquer homem pode testar a si mesmo e determinar com antecedência se ele teria ou não sucesso na vida, e que esta regra era: “Ele deve ter desenvolvido o hábito de guardar dinheiro sistematicamente.”

LIÇÃO CINCO

INICIATIVA E LIDERANÇA



Todas as pessoas podem ser classificadas em duas categorias diferentes, a dos líderes e a dos seguidores. Não é frequente os “seguidores” alcançarem um notável sucesso, porém eles nunca o alcançam sem antes deixarem de ser “seguidores” para tornarem-se “líderes”.

Há uma noção equivocada sendo transmitida ao mundo por uma certa classe de pessoas no sentido de que um homem é pago por aquilo que ele sabe. Isto é apenas parcialmente verdadeiro e, como todas as outras meias verdades, ela causa mais danos do que uma completa mentira.

A verdade é que um homem é pago não só por aquilo que ele *sabe*, mas mais particularmente por aquilo que ele *faz* com o que sabe, ou aquilo que ele *delega* outros para fazer.

Sem *iniciativa* nenhum homem alcançará o sucesso, não importa o que ele possa considerar sucesso, porque ele não fará nada além do seu trabalho normal e corriqueiro, como quase todos os homens são obrigados a fazer a fim de ter um lugar para dormir, algo para comer e roupas para vestir. Essas três necessidades podem ser supridas, de um certo tipo, sem o auxílio da iniciativa e da liderança, mas a partir do momento em que um homem convence a sua mente a adquirir mais do que as necessidades básicas da vida, ele deve cultivar os hábitos da *iniciativa* e da *liderança* ou ficará imobilizado.

O primeiro passo essencial no desenvolvimento da *iniciativa* e da *liderança* é formar o hábito de tomar *decisões* rápidas e firmes. Todas as pessoas bem-sucedidas têm uma certa quantidade de *decisões* a tomar. O homem que oscila entre duas ou mais mal amadurecidas e vagas noções do que ele quer fazer, geralmente acaba não fazendo nada.

Houve muita “conversa” sobre a construção do canal do Panamá por muitas gerações, mas o trabalho real de construir o canal nunca foi muito além da fase de “conversa” até que o falecido Theodore Roosevelt tornou-se presidente dos Estados Unidos. Com a firmeza de *decisão* que foi a base de suas realizações e a

verdadeira fundação de sua reputação como líder, Roosevelt tomou a *iniciativa*, elaborou um projeto de lei para o Congresso aprovar, forneceu o dinheiro e passou a trabalhar com um espírito de *autoconfiança*, além de um *objetivo definido* e um *plano definido* para a sua realização, e pronto! O tão falado canal do Panamá tornou-se uma esplêndida realidade.

Não é suficiente ter um *objetivo principal definido* e um *plano definido* para a sua realização. Mesmo que o plano seja perfeitamente prático e você tenha toda a habilidade necessária para conduzi-lo até o sucesso – você precisa mais do que isso – você precisa realmente ter *iniciativa* e pegar as rédeas do seu plano em movimento e guiá-lo até que seu objetivo seja alcançado.

Estude aqueles que você sabe serem fracassados (você vai encontrá-los por todos os lados) e observe que, sem uma única exceção, eles não têm firmeza de decisão mesmo em questões de importância menor. Essas pessoas geralmente falam demais, mas são de fraco desempenho. “Ações, não palavras!” deve ser o lema do homem que tem a intenção de ter sucesso na vida, não importa qual a sua vocação ou qual o seu *objetivo principal definido*.

A falta de *decisão* muitas vezes resultou em insanidade. Nada é tão ruim ou terrível uma vez que se tomou a decisão de enfrentar as consequências. Esta verdade foi demonstrada de forma bastante eficaz por um homem que foi condenado à morte na cadeira elétrica. Quando perguntado como se sentia sabendo que estaria morto em meia hora, ele respondeu: “Bem, isso não me incomoda em nada. Eu me convenci que teria que ir em algum momento, e ele poderia tanto ser agora como alguns anos mais tarde, porque a minha vida não tem sido nada mais do que um triste fracasso e uma fonte constante de problemas. Apenas pense, em breve estará tudo acabado!”

O homem na verdade estava aliviado porque as responsabilidades da vida a qual ele havia sido submetido, que o haviam levado a um final tão indigno, estavam prestes a cessar.

Líderes proeminentes e bem-sucedidos são sempre pessoas que tomam decisões rapidamente, ainda assim não deve-se assumir que decisões rápidas são sempre aconselháveis. Há circunstâncias que exigem deliberação, o estudo dos *fatos* relacionados com a *decisão* a tomar-se, etc. No entanto, após recolher e organizar todos os fatos disponíveis, não há desculpa para adiar a decisão, e a pessoa que tem o hábito de tal adiamento não se tornará um líder eficaz até que

preencha essa lacuna.

Júlio César tinha muita vontade de vencer o exército de outro país, mas ele hesitou porque não tinha certeza da lealdade de seu próprio exército. Então ele formulou um plano que asseguraria essa lealdade. Carregou seus soldados em barcos até as margens do seu inimigo, descarregou os soldados e os instrumentos de guerra e, em seguida, deu ordens para que queimassem todos os barcos. Virando-se para os seus generais, ele disse: “Agora é vencer ou morrer! Nós não temos escolha! Contem aos seus homens e deixem que eles saibam que é a vida dos nossos inimigos ou a nossa.” Eles foram para a batalha e venceram porque todos os seus soldados haviam tomado a *decisão de ganhar*!

Grant disse: “Lutaremos ao longo destas linhas por todo o verão se for preciso”, e apesar de suas deficiências, ele tomou essa *decisão* e venceu!

Quando questionado por um de seus marinheiros sobre o que ele faria se eles não vissem sinais de terra no dia seguinte, Colombo respondeu: “Se não virmos nenhuma terra amanhã, continuaremos navegando.” Ele também tinha um *objetivo principal definido*, um *plano definido* para a sua realização e havia tomado a decisão de não voltar atrás.

É um fato conhecido que muitos homens não conseguem fazer o seu melhor até que eles estejam realmente com as costas contra a parede, sob o estresse da necessidade mais urgente. O perigo iminente permitirá que um homem desenvolva coragem sobre-humana e forças tanto do corpo quanto da mente muito desproporcionais em relação àquelas normalmente utilizadas.

Napoleão, quando surpreendido pelo inimigo, tendo descoberto que havia um fosso profundo camuflado logo à frente da linha de marcha de suas tropas, deu ordem para sua cavalaria avançar. Ele esperou até que os cadáveres de homens e cavalos enchessem o fosso e, em seguida, marchou com seus soldados em frente e acabou com o inimigo. Isso exigiu *decisão*, mais do que isso, exigiu uma *decisão instantânea*. Um minuto de hesitação e ele teria sido rodeado pelo inimigo e capturado. Ele fez o inesperado, o “impossível”, e venceu.

No campo das vendas quase todos os vendedores conhecem a desculpa estereotipada: “Vou refletir sobre isto e voltarei mais tarde”, o que na realidade significa: “Eu desejo comprar, mas me falta a coragem de chegar a uma *decisão* definitiva e responder francamente”. Sendo um líder e compreendendo o valor da *iniciativa*, o verdadeiro vendedor não aceita essa desculpa como resposta. O

verdadeiro vendedor começa imediatamente a auxiliar o potencial comprador no processo de “refletir sobre isto” e, em pouco tempo, o trabalho está concluído e a venda realizada.

LIÇÃO SEIS

IMAGINAÇÃO



Nenhum homem jamais conseguiu nada, criou nada, construiu qualquer plano ou desenvolveu um *objetivo principal definido* sem o uso de sua *imaginação*!

Tudo o que qualquer homem já criou ou construiu foi primeiramente realizado em sua própria mente através da *imaginação*!

Anos antes de se tornar uma realidade, o falecido John Wanamaker viu na sua própria imaginação praticamente todos os detalhes do negócio gigantesco que hoje leva o seu nome, e apesar do fato de que ele não tinha o capital necessário para criar tal negócio no momento, ele conseguiu obtê-lo e viveu para ver o trabalho que ele havia imaginado tornar-se uma realidade esplêndida.

No ateliê da *imaginação* alguém pode levar ideias e conceitos antigos e bem conhecidos, combiná-los com outras antigas ideias e desta combinação criar algo que pareça ser novo. Este processo é o maior princípio de todas as invenções.

Pode-se ter um *objetivo principal definido* e um *plano* para alcançá-lo, ter *autoconfiança*, *iniciativa e liderança* em abundância e um *hábito* altamente desenvolvido de economia, mas se o elemento *imaginação* está faltando, essas outras qualidades se tornarão inúteis, pois não haverá força motriz para moldar o uso dessas qualidades. No ateliê da imaginação todos os planos são criados e sem planos nenhuma realização é possível, exceto por mero acidente.

Veja como a *imaginação* pode ser utilizada tanto no início como no final dos planos de sucesso: Clarence Saunders, que criou a cadeia de supermercados bem conhecida *Piggly-Wiggly*, concebeu, ou melhor, emprestou a ideia em que as lojas foram baseadas a partir do sistema que os refeitórios utilizam. Enquanto trabalhava como ajudante em uma mercearia, o Sr. Saunders entrou em um refeitório para almoçar. Ficar na fila do balcão de alimentos esperando pela sua vez fez com que as rodas da sua *imaginação* comessem a girar, então ele ponderou para si mesmo:

“As pessoas parecem gostar de ficar na fila e servir a si mesmas. Além disso, mais pessoas podem ser servidas desta maneira, com menos vendedores. Por que

não seria uma boa ideia introduzir este sistema no ramo dos supermercados? Que as pessoas pudessem entrar, passear com uma cesta, pegar o que quisessem e pagar na saída?”

Naquele momento, com aquele pouco de “*imaginação*” elementar, Saunders semeou uma ideia que mais tarde tornou-se a cadeia de supermercados *Piggly-Wiggly* e fez dele um multimilionário.

“Ideias” são os produtos mais rentáveis da mente humana e todas elas são criadas a partir da *imaginação*. O sistema de lojas de cinco e dez centavos é resultado da *imaginação*. Ele foi criado por F. W. Woolworth e “aconteceu” desta forma: Woolworth estava trabalhando como vendedor em uma loja de varejo. O proprietário da loja se queixou que tinha uma quantidade considerável de mercadoria antiga e invendável que estava no meio do caminho e disse que estava prestes a jogar uma parte dela fora, para ser incinerada, quando a *imaginação* de Woolworth começou a funcionar.

“Eu tenho uma ideia de como vender esta mercadoria”, disse ele, “Vamos dispor tudo sobre a mesa e colocar uma grande placa dizendo que todos os artigos estão sendo vendidos a dez centavos cada.”

A “ideia” parecia viável, foi testada e funcionou de forma satisfatória. Em seguida, desenvolveu-se e resultou, finalmente, na grande cadeia de lojas Woolworth que se espalhou por todo o país e fez do homem que usou sua *imaginação* um multimilionário.

As ideias são valiosas em qualquer negócio, e o homem que se encarregar de cultivar o poder da *imaginação*, de onde as ideias nascem, mais cedo ou mais tarde se encontrará no caminho do sucesso financeiro e com um enorme poder retornando a ele.

Thomas A. Edison inventou a lâmpada elétrica incandescente com o uso de sua *imaginação*, quando ele reuniu dois princípios antigos e bem conhecidos em uma combinação que nunca tinha sido feita antes. Uma breve descrição de como isso aconteceu vai ajudar você a entender como a *imaginação* pode resolver problemas, superar obstáculos e estabelecer as bases para grandes realizações em qualquer empreendimento.

Edison descobriu, como outros experimentadores antes dele, que poderia criar uma luz aplicando energia elétrica a um fio e, assim, aquecer o fio até gerar um calor branco. O problema, no entanto, era que ninguém havia encontrado uma

maneira de controlar o calor, então o fio queimava assim que era aquecido suficientemente para gerar uma luz clara.

Depois de muitos anos de experimentação, Edison se lembrou do antigo e conhecido método de queima de carvão vegetal e percebeu imediatamente que este método detinha o segredo para o controle do calor, que era essencial na criação de uma luz através da aplicação de energia elétrica a um fio.

O carvão vegetal é feito colocando uma pilha de madeira no chão, colocando fogo na madeira e, em seguida, cobrindo-a com terra, cortando assim a maior parte do oxigênio do fogo, o que permite que a madeira queime lentamente, mas sem chama e impedindo que ela queime completamente. Isso porque não pode haver combustão onde não há oxigênio, e apenas pouca combustão onde há pouco oxigênio. Com esse conhecimento em mente, Edison entrou em seu laboratório, inseriu o fio com o qual havia trabalhado dentro de um tubo a vácuo, cortando assim todo o oxigênio, aplicou a energia elétrica no fio e pronto! Ele tinha uma perfeita lâmpada incandescente. O fio no interior da lâmpada não poderia queimar-se porque não havia oxigênio dentro para criar combustão suficiente para queimá-lo.

Portanto, o que aconteceu é que uma das mais úteis invenções modernas foi criada através da combinação de dois princípios conhecidos abordados de uma nova maneira.

Não há nada absolutamente novo!

O que parece ser novo é apenas a combinação de ideias ou elementos antigos. Isso é literalmente verdade na criação de planos de negócios, invenções, na produção de metais e em tudo mais criado pelo homem.

Uma patente “básica”, que significa uma patente que abranja princípios realmente inovadores ou desconhecidos, raramente é registrada no Escritório de Patentes. A maioria das centenas de milhares de patentes concedidas a cada ano, muitas das quais são de natureza mais útil, envolvem nada mais do que uma nova combinação de princípios antigos e bem conhecidos que já foram utilizados muitas vezes antes de outras maneiras e para outros fins.

Quando o Sr. Saunders criou seu famoso sistema de lojas *Piggly-Wiggly*, ele nem sequer combinou duas ideias, ele apenas pegou uma ideia antiga que viu em uso e *deu-lhe uma nova configuração*, mas para isso é necessário ter *imaginação*.

Para cultivar a *imaginação* de modo que ela eventualmente comece a sugerir ideias por sua própria iniciativa, você deve encarregar-se de manter um registro de todas as ideias úteis, engenhosas e práticas que você vê em uso em outras linhas de trabalho fora da sua própria ocupação, bem como em relação ao seu próprio trabalho. Comece com um bloco de notas comum e catalogue todas as ideias, conceitos ou pensamentos que lhe ocorrerem e que sejam capazes de uso prático e, em seguida, pegue essas ideias e desenvolva novos planos. Aos poucos, chegará o momento em que o poder da sua própria *imaginação* irá até o depósito da sua mente subconsciente onde todos os conhecimentos que você já recolheu estão armazenados e fará novas combinações, entregando-lhe resultados na forma de *ideias originais*.

Esse procedimento é praticável porque tem sido seguido com sucesso por alguns dos mais conhecidos líderes, inventores e homens de negócios.

Vamos definir a palavra *imaginação* como: “A oficina da mente onde todas as ideias, pensamentos, planos, fatos, princípios e teorias conhecidas pelo homem podem ser agrupadas em combinações novas e variadas.”

Uma simples combinação de ideias, que pode ser meramente parte de ideias antigas e bem conhecidas, pode valer alguns centavos ou alguns milhões. A *imaginação* é uma faculdade que não tem preço ou valor, é a mais importante das faculdades da mente, pois através dela todos os motivos do homem recebem o impulso necessário para transformarem-se em ações.

O sonhador, que não faz nada além de sonhar, usa a *imaginação*, mas ele fica aquém na utilização eficiente desta grande faculdade, já que ele não adiciona a ela o impulso de colocar seus pensamentos em ação. É aqui que a *iniciativa* entra e vai trabalhar para ele, desde que ele esteja familiarizado com as Leis do Triunfo e entenda que as ideias, por si só, são inúteis até serem colocadas em ação.

O sonhador que cria ideias práticas deve apoiar essas ideias em três das leis que precederam esta, da *imaginação*:

1. A Lei do Objetivo Principal Definido;
2. A Lei da Autoconfiança;
3. A Lei da Iniciativa e da Liderança.

Sem a influência dessas três leis nenhum homem pode colocar em ação seus pensamentos e ideias, embora os poderes de sonhar, imaginar e criar possam ser altamente desenvolvidos.

Ter sucesso na vida é assunto seu! Como? Isso é algo que você deve responder para si mesmo, mas em geral você deve fazer algo assim:

1. Adotar um objetivo definido e elaborar um plano definido para atingi-lo.
2. Tomar a iniciativa e começar a colocar seu plano em ação.
3. Apoiar sua iniciativa acreditando em si mesmo e na sua capacidade de completar o plano.

Não importa quem você é, o que você faz, qual é a sua renda, quão pouco dinheiro você tem, se você tem uma mente sã e é capaz de usar a sua *imaginação*, você pode gradualmente criar o espaço para si mesmo, que lhe dará respeito e todos os bens materiais que você precisa. Não há nenhum truque nisto. O procedimento é simples, já que você pode começar com uma ideia, plano ou propósito elementar e desenvolvê-lo gradualmente até chegar em algo mais pretensioso.

Sua *imaginação* pode não estar suficientemente desenvolvida nesse momento para que você possa criar alguma invenção útil, mas você pode começar a exercitar essa faculdade usando-a para criar formas de melhorar a realização do seu trabalho atual, seja ele qual for. Sua *imaginação* vai crescer proporcionalmente na medida em que você a comanda e a utiliza. Olhe ao seu redor e você encontrará muitas oportunidades para exercitar sua *imaginação*. Não espere que alguém lhe mostre o que fazer, deixe que a sua *imaginação* sugira. Faça. Não espere que alguém lhe pague para usar a sua *imaginação*, porque a sua real recompensa será o fato de que cada vez que você usá-la de forma construtiva, em novas combinações de ideias, ela irá crescer mais forte e, se você mantiver esta prática, chegará o momento em que os seus serviços serão procurados ansiosamente a qualquer preço razoável.

Se um homem trabalha em um posto de gasolina, por exemplo, pode parecer-lhe que ele tem poucas oportunidades de usar sua *imaginação*. Nada poderia estar mais errado, pois na verdade, qualquer homem em tal posição pode dar à sua *imaginação* o melhor tipo de exercício, responsabilizando-se em cultivar

cada motorista a quem ele servir, de tal maneira que o motorista retorne. Além disso, ele pode ir além e descobrir maneiras de captar um novo cliente a cada dia, ou até mesmo um por semana, ou um por mês, e dessa maneira aumentar a sua renda substancial e rapidamente. Mais cedo ou mais tarde, através deste tipo de exercício da *imaginação*, suportado pela *autoconfiança* e pela *iniciativa*, além do *objetivo principal definido*, o homem que segue essa prática terá a certeza de criar algum plano que irá atrair os clientes para seu posto de abastecimento, e ele estará, então, subindo os degraus da **Escada para o Triunfo**.

Uma análise completa das ocupações mostra que a ocupação mais rentável, como um todo, atualmente é a relacionada com vendas. O homem cuja mente fértil e *imaginação* criarem uma nova e útil invenção pode não ter capacidade suficiente para comercializá-la e pode, portanto, ter que desfazer-se dela por uma ninharia, como na verdade acontece muitas vezes. Mas o homem que tem a habilidade de comercializar essa invenção poderá fazer uma fortuna com isso (e geralmente faz).

Qualquer um que possa criar planos e ideias que farão com que o número de clientes de qualquer empresa aumente constantemente, e que é capaz de deixar todos os clientes satisfeitos, está no bom caminho para o *sucesso*, independentemente da mercadoria ou do serviço que possa estar vendendo.

Não é o objetivo desse breve esboço da filosofia da Lei do Triunfo mostrar ao leitor o que fazer e como fazê-lo, mas as regras gerais do método que se aplica em todas as empresas bem-sucedidas foram aqui enumeradas para que qualquer um possa entendê-las. Essas regras são simples e podem ser facilmente adotadas por todos.

LIÇÃO SETE

ENTUSIASMO



Parece mais do que uma mera coincidência que as pessoas mais bem-sucedidas em todas as esferas da vida – particularmente na área das vendas – são as do tipo **entusiastas**.

O *entusiasmo* é uma força motriz que não só dá maior poder para quem o possui, mas é contagioso e afeta todos a quem atinge. O entusiasmo sobre o trabalho em que se está envolvido alivia o peso desse trabalho. Foi observado que os trabalhadores que exercem a penosa tarefa de escavar valas podem espantar a monotonia cantando enquanto exercem sua função.

Quando os *Yanks* entraram em ação durante a Primeira Guerra Mundial, eles entraram cantando e cheios de entusiasmo. Isso foi demais para os soldados cansados de guerra que já estavam no campo tempo suficiente para ter desgastado o seu próprio entusiasmo, e eles realmente foram adversários fracos para os *Yanks*.

A loja de departamentos *Filene*, em Boston, é aberta com música tocada pela banda da loja todos os dias durante os meses de verão. Os vendedores dançam, entram no ritmo das músicas, e quando as portas finalmente abrem ao público, os clientes encontram uma multidão de vendedores alegres, entusiastas e sorridentes, muitos dos quais ainda cantarolando a música que estavam dançando alguns minutos antes. Este espírito entusiasta permanece com os vendedores ao longo do dia. Ele ilumina o seu trabalho e cria uma “atmosfera” na loja que é agradável a todos os clientes.

Durante a Primeira Guerra Mundial, descobriu-se que a introdução da música, com o auxílio de bandas e orquestras, em locais onde estavam sendo produzidos materiais de guerra aumentou a produção, em alguns casos em até cinquenta por cento acima da produção sem música. Além disso, descobriu-se que os trabalhadores não só produziram muito mais durante o dia, mas eles chegaram ao final da jornada sem fadiga, muitos deles assobiando ou cantarolando a caminho de casa. Entusiasmo dá maior poder aos nossos esforços, não importa

em que tipo de trabalho estejamos envolvidos.

O ponto de partida do Entusiasmo é o motivo ou o desejo bem definido. O Entusiasmo é simplesmente uma frequência de alta vibração da mente. Em outra parte desse livro pode-se encontrar uma lista completa dos estimulantes mentais que induzirão o estado de espírito conhecido como Entusiasmo. O desejo de contato sexual é o maior estimulante conhecido. As pessoas que não sentem um forte desejo de contato sexual são raramente, ou nunca, capazes de se tornar altamente entusiasmadas com alguma coisa. A transmutação da grande força motriz do desejo sexual é a base de praticamente todas as obras geniais. (Por “transmutação” entende-se a troca no pensamento do contato sexual por qualquer outra forma de ação física.)

A importância do entusiasmo, como um dos dezessete fundamentos da Lei do Triunfo, é explicado no capítulo sobre o *Master Mind*. O estranho fenômeno sentido por aqueles que coordenam os seus esforços em um espírito de harmonia com a finalidade de aproveitar-se do princípio do *Master Mind*, é meramente uma alta taxa de vibração de suas mentes conhecida como Entusiasmo.

É um fato bem conhecido que os homens prosperam mais prontamente quando estão envolvidos na ocupação de que mais gostam, e isso pela razão de que eles tornam-se rapidamente entusiasmados com o que gostam mais. O entusiasmo é também a base da imaginação criativa. Quando a mente está vibrando a uma taxa elevada, é receptiva às altas taxas semelhantes de vibração, a partir de fontes externas, proporcionando, assim, uma condição favorável para a imaginação criativa. Observa-se que o entusiasmo desempenha um papel importante em quatro dos outros princípios que constituem a filosofia da Lei do Triunfo, são eles: o *Master Mind*, a Imagem, o Pensamento Preciso e a Personalidade Agradável.

O Entusiasmo, para ser de valor, tem que ser controlado e dirigido para determinados fins. O entusiasmo não controlado pode ser, e geralmente é, destrutivo. Os atos dos chamados “*bad boys*” são nada mais nada menos do que o entusiasmo descontrolado. O desperdício da energia do entusiasmo descontrolado manifestado através do contato sexual promíscuo e do desejo sexual não expressado, pela maioria dos homens jovens, seria suficiente para levá-los a grandes realizações se esses desejos fossem aproveitados e transformados em uma outra forma de ação física.

O próximo capítulo, sobre o autocontrole, segue adequadamente o do entusiasmo, já que é necessário muito autocontrole no domínio do entusiasmo.

LIÇÃO OITO

AUTOCONTROLE



A falta de Autocontrole trouxe tristeza para mais pessoas do que qualquer outra deficiência conhecida pela raça humana. Esse mal manifesta-se em um momento ou outro na vida de todos nós.

Toda pessoa de sucesso deve ter algum tipo de instrumento de equilíbrio das suas emoções. Quando uma pessoa “perde a paciência”, algo que acontece em seu cérebro deve ser melhor compreendido. Quando uma pessoa torna-se extremamente irritada, as glândulas suprarrenais começam a liberar seu conteúdo no sangue, e se isso se estender por um longo período de tempo, a quantidade será suficiente para causar sérios danos ao sistema inteiro, podendo até resultar em morte.

As glândulas suprarrenais são o “kit de reparação” da natureza, elas fazem com que o sangue coagule e pare o fluxo, em caso de lesão. A raiva estimula imediatamente as suprarrenais e o seu conteúdo começa a verter para o sangue. É o que faz a face de uma pessoa ficar branca e vermelha, alternadamente, uma vez que o fluxo de sangue por todo o corpo está temporariamente controlado. Sem dúvida a natureza criou este sistema para a proteção do homem durante a fase selvagem de seu desenvolvimento, quando a raiva geralmente precedia uma luta terrível contra outro animal selvagem, o que poderia significar a abertura de veias e a perda de sangue.

Os cientistas descobriram, através de experiências, que quando um cão é atormentado até ficar irritado, exala veneno suficiente para matar um porquinho-da-índia a cada expiração. Um homem irritado faz o mesmo.

Mas há outras razões pelas quais deve-se desenvolver o autocontrole. Por exemplo, o homem que carece dele pode ser facilmente dominado por aquele que o possui, e levado a dizer ou fazer o que mais tarde pode ser embaraçoso para ele.

O sucesso na vida é, em grande parte, uma questão de negociação harmoniosa com outras pessoas, e isso requer autocontrole em abundância.

O autor da filosofia da Lei do Triunfo observou certa vez uma longa fila de mulheres raivosas na frente do “balcão de reclamações” de uma grande loja de departamentos em Chicago. Observando à distância, viu-se que a jovem que estava ouvindo as queixas manteve-se calma e sorriu o tempo todo, não obstante o fato de que algumas das mulheres foram bastante agressivas. Uma a uma, esta jovem dirigiu as mulheres para o departamento de direito com tal elegância que fez com que o autor caminhasse até mais perto para ver o que estava acontecendo. Parada logo atrás do balcão de reclamações, havia uma outra jovem que também estava ouvindo as queixas, e que fazia anotações e as passava sobre o ombro da jovem que estava realmente atendendo no balcão.

Essas notas continham a essência de cada queixa, menos a acidez e a agressividade da pessoa que fazia a reclamação. *A mulher no balcão era completamente surda!* Ela estava recebendo todas as informações que precisava através da assistente que estava atrás dela.

O gerente da loja disse que este era o único sistema que havia encontrado que lhe permitiu lidar com as reclamações corretamente, já que os nervos humanos não eram fortes o suficiente para ouvir durante todo o dia, dia após dia, aquela linguagem agressiva sem fazer com que o atendente se irritasse, perdesse o controle e retribuísse a agressividade.

Um homem irritado está sofrendo um grau de insanidade temporária e, portanto, dificilmente é capaz de uma negociação diplomática com outros. Por esta razão, o homem com raiva ou aquele que não tem autocontrole é uma vítima fácil do homem que possui tal controle. Nenhum homem pode tornar-se poderoso sem antes adquirir o controle de si mesmo.

O autocontrole também é um instrumento de equilíbrio para a pessoa que é muito otimista e cujo *entusiasmo* precisa ser controlado, pois é possível tornar-se tão entusiasmado a ponto de aborrecer as pessoas ao seu redor.

LIÇÃO NOVE

O HÁBITO DE FAZER MAIS DO QUE FOI PAGO PARA FAZER



Essa lei é uma pedra na qual muitas carreiras promissoras tropeçaram. Existe uma atitude generalizada entre as pessoas de executar apenas o serviço suficiente para sobreviver, mas se você estudar essas pessoas com cuidado, você vai observar que enquanto elas podem estar realmente “sobrevivendo”, elas não estão recebendo nada mais.

Há duas razões principais pelas quais todas as pessoas bem-sucedidas devem praticar esta lei:

1. Assim como um braço ou outro membro do corpo se fortalece na exata proporção da sua utilização, o mesmo acontece com a mente. Ao prestar a maior quantidade possível de serviço, as faculdades através das quais o serviço é prestado são colocadas em uso e, por fim, tornam-se mais fortes e precisas.

2. Ao prestar mais serviço do que aquele para o qual você é pago, você estará direcionando atenção *favorável* sobre si mesmo, e não vai demorar muito para você receber ofertas extravagantes pelos seus serviços, e haverá um mercado contínuo para eles.

“Faça o trabalho e você terá o poder”, foi o aviso de Emerson, o grande filósofo moderno.

Isso é literalmente verdade... A prática leva à perfeição! Quanto melhor você fizer o seu trabalho, mais apto se tornará a fazê-lo, e com o tempo você alcançará tal perfeição que você encontrará poucos semelhantes a você no seu campo de atuação, se é que vai encontrar alguém.

Ao entregar um serviço melhor e mais caprichado do que aquele para o qual você foi pago, você tira proveito da “Lei de Retornos Crescentes”, através da qual você receberá um valor muito maior, proporcionalmente, do que o serviço que você irá prestar.

Isto não é apenas conversa fiada, realmente funciona na prática. No entanto, você não deve presumir que a lei sempre funcione instantaneamente. Se você simplesmente prestar um serviço com mais capricho, fazendo além daquilo que originalmente você foi pago por apenas uns dias, a título de teste, você verá que os resultados não irão beneficiá-lo de maneira alguma. Mas adote o hábito como parte da sua filosofia de vida e deixe que todos saibam que você faz isso por escolha própria, não apenas por acaso, mas por *intenção deliberada*, e em breve você verá forte interesse pelo seu trabalho.

Você não vai encontrar muitas pessoas prestando tal serviço, o que é melhor para você, uma vez que você vai se destacar em relação a praticamente todos os outros que estão envolvidos em um trabalho semelhante ao seu. O contraste é poderoso e você pode, desta forma, lucrar através dele.

Algumas pessoas utilizam o fraco argumento de que não vale a pena prestar mais serviço e um serviço melhor do que o que são pagas para fazer porque isso não é apreciado, pois elas trabalham para pessoas egoístas que jamais reconhecerão tal serviço.

Esplêndido! Quanto mais egoísta um empregador é, mais inclinado ele estará a querer manter uma pessoa que assume o compromisso de entregar um serviço incomum, que é maior em quantidade e melhor em qualidade do que a maioria.

O egoísmo “forçará” o empregador a reconhecer tais serviços. No entanto, se ele for a exceção que não tem visão suficiente para analisar aqueles que trabalham para ele, então é só uma questão de tempo até que outros empregadores percebam e ofereçam a recompensa por tal esforço. O estudo cuidadoso das vidas de homens bem-sucedidos mostrou que seguir fielmente esta única regra trouxe em quantidades abundantes as recompensas nas quais o sucesso é mensurado. Se o autor dessa filosofia tivesse que escolher apenas uma das dezessete leis e descartar todas as outras, ele escolheria essa sem nenhum momento de hesitação.

LIÇÃO DEZ

UMA PERSONALIDADE AGRADÁVEL



Uma personalidade agradável é, naturalmente, uma personalidade que não antagoniza. A personalidade não pode ser definida em apenas uma palavra, nem com meia dúzia delas, pois representa a soma total de todas as características boas e ruins de uma pessoa.

A sua personalidade é totalmente diferente do que a de qualquer outro indivíduo. É a soma total de qualidades, emoções, características, aparências, etc., que o distinguem de todas as outras pessoas na Terra.

Suas roupas são uma parte importante de sua personalidade, a maneira como você as usa, a harmonia das cores que você escolhe, a qualidade e muitos outros detalhes indicam muito do que nitidamente faz parte da sua personalidade. Os psicólogos afirmam que podem analisar qualquer pessoa com precisão, em muitos aspectos importantes, deixando essa pessoa livre em uma loja com todos os tipos de roupas possíveis e com instruções para selecionar o que quiser e vestir as roupas selecionadas.

A sua expressão facial, como mostram as linhas do seu rosto, ou a falta delas, constitui uma parte importante da sua personalidade. Sua voz, seu tom, timbre, volume e a linguagem que você usa também constituem partes importantes da sua personalidade, porque elas o classificam instantaneamente como uma pessoa refinada ou não, assim que você estiver falando.

A maneira como você aperta a mão em um cumprimento constitui uma parte importante da sua personalidade. Se, ao apertar as mãos, você simplesmente segurar um “pedaço” frio de carne e ossos que é flácido e sem vida, você está demonstrando sinais de uma personalidade sem *entusiasmo* e *iniciativa*.

Uma personalidade agradável geralmente pode ser encontrada na pessoa que fala suave e gentilmente, que seleciona palavras refinadas que não ofendem e tem um tom de voz modesto; que seleciona roupas de estilo e cores que harmonizam com o caso; que é altruísta e não apenas disposta, mas desejosa de servir aos outros; que é amiga de todos, ricos e pobres, independentemente da

política, religião e ocupação; que se abstém de falar mal dos outros, com ou sem justa causa; que consegue conversar sem ser atraída para conversas vulgares ou discussões inúteis como política ou religião; que vê tanto o bom quanto o mau nas pessoas, mas dá um desconto para o último; que busca não corrigir e repreender os outros; que sorri com frequência e profundamente; que ama a música e as crianças; que simpatiza com todos os que estão em apuros e perdoa atos de crueldade; que voluntariamente concede aos outros o direito de fazer o que quiserem, desde que não interfiram nos direitos de terceiros; que sinceramente se esforça para ser construtiva em cada pensamento e avaliação cedidos; que incentiva os outros e os estimula para um melhor desempenho na linha de trabalho escolhida.

A personalidade agradável é algo que pode ser adquirido por qualquer pessoa que tenha a vontade de aprender a negociar o seu caminho pela vida sem atrito, com o objetivo de ficar junto pacífica e calmamente com os outros.

Um dos homens mais conhecidos e de maior sucesso dos Estados Unidos disse certa vez que ele preferiria ter uma personalidade agradável, como foi definida nesse curso, ao diploma da faculdade que lhe foi concedido mais de cinquenta anos atrás, pela Universidade de Harvard. Na sua opinião, um homem poderia realizar mais com uma personalidade agradável do que com um diploma universitário.

O desenvolvimento de uma personalidade agradável chama para o exercício do autocontrole, pois haverá muitos incidentes e muitas pessoas a testar a sua paciência e destruir suas boas intenções de ser agradável. No entanto, a recompensa é digna do esforço, porque aquele que possui uma personalidade agradável destaca-se com tanto contraste da maioria das pessoas ao seu redor que suas qualidades agradáveis tornam-se ainda mais pronunciadas.

Quando Abraham Lincoln era jovem, ele ouviu falar que um grande advogado, conhecido por ser um impressionante orador, iria defender um cliente acusado de assassinato cerca de 65 quilômetros de distância da sua casa. Ele percorreu essa distância a pé para ouvir o homem que foi um dos oradores mais fascinantes do Sul. Depois do discurso, quando o orador estava em seu caminho para fora da sala do tribunal, Lincoln entrou no corredor, estendeu a mão áspera e disse: “Eu andei 65 quilômetros para ouvi-lo, se precisasse fazer novamente, eu andaria 160”.

O advogado olhou para o jovem Lincoln, torceu o nariz e, de forma arrogante, saiu sem dizer nada.

Anos mais tarde, os dois se encontraram mais uma vez, desta vez na Casa Branca, onde esse mesmo advogado veio apresentar uma petição ao “Presidente dos Estados Unidos” em nome de um homem que havia sido condenado à morte.

Lincoln ouviu pacientemente a tudo o que o advogado tinha a dizer e, quando ele acabou de falar, disse: “Vejo que você não perdeu nada de sua eloquência desde que o ouvi pela primeira vez defendendo um assassino anos atrás, mas você mudou consideravelmente de outras maneiras, pois agora parece ser um cavalheiro educado e refinado, já que não foi a impressão que tive de você em nosso primeiro encontro. Talvez eu tenha cometido uma injustiça, pela qual eu agora peço perdão. Vou assinar um perdão para o seu cliente e nós poderemos dizer que estamos quites.”

O rosto do advogado tornou-se branco e vermelho enquanto ele gaguejou um breve pedido de desculpas!

Pela falta de uma personalidade agradável em seu primeiro encontro com Lincoln, ele poderia ter sofrido as consequências de sua conduta se o incidente tivesse acontecido com alguém menos filantrópico que o grande Lincoln.

Já foi dito, e talvez corretamente, que a “gentileza” representa a característica mais valiosa conhecida pela raça humana. Gentileza não custa nada, mas ela retorna rendimentos estupendos se for praticada como um hábito, num espírito de sinceridade.

Um jovem amigo do autor dessa filosofia foi empregado como frentista em um dos postos de abastecimento de gasolina pertencentes a uma grande corporação. Um dia, um grande carro entrou no posto e o frentista foi atendê-lo. Enquanto o carro estava sendo abastecido, o motorista iniciou uma conversa com meu jovem amigo:

- Talvez eu devesse chamá-lo de jovem “conhecido”.
- Você gosta do seu trabalho? – o homem perguntou.
- Gostar? Não! - respondeu o jovem, bravo. – Gosto tanto quanto um cão adora um gato.
- Bem, se você não gosta do seu trabalho, por que trabalha aqui?
- Porque estou esperando que algo melhor apareça - foi a resposta imediata.
- Quanto tempo você acha que vai ter que esperar? – o homem perguntou.

– Eu não sei quanto tempo, mas espero sair em breve, pois aqui não há nenhuma oportunidade para uma pessoa brilhante como eu. Eu tenho o ensino médio completo, e poderia ter um cargo bem melhor aqui!

– Sim? – disse o estranho – *se!* Se eu lhe oferecesse agora um cargo melhor do que o que você tem, você seria melhor do que você é agora?

– Eu não saberia dizer – respondeu o frentista.

– Bem, se me permite dizer, melhores posições geralmente são oferecidas para aqueles que estão preparados para ocupá-las, mas eu não acredito que você esteja pronto para uma posição melhor, pelo menos não enquanto você estiver no seu presente estado de espírito. Talvez haja uma grande oportunidade para você exatamente onde você está. Deixe-me recomendar que você compre um exemplar do livro de Russell Conwell, *Acre of Diamonds*, pois ele pode dar-lhe uma noção que será útil para você durante toda a sua vida.

O estranho entrou em seu carro e foi embora. Ele era o presidente da empresa proprietária do posto de abastecimento. O jovem estava conversando com seu empregador sem saber e cada palavra que ele pronunciou estragou suas chances de atrair uma atenção favorável para si.

Mais tarde esse mesmo posto de gasolina foi colocado no comando de um outro jovem, e hoje é uma das estações de serviço mais lucrativas operadas pela empresa que a detém. O posto é o mesmo que era antes de ser entregue à nova gestão, os suprimentos vendidos são exatamente os mesmos, os preços cobrados são os mesmos, mas a personalidade do homem que conhece e impressiona favoravelmente ou desfavoravelmente aqueles que dirigem-se ao posto *não é a mesma*.

Praticamente todo o sucesso na vida depende, em última análise, da *personalidade*.

Uma disposição desagradável pode estragar as chances do homem mais educado, e tal disposição não estraga poucos desses homens.

BOM CARISMA – UMA PARTE DA PERSONALIDADE

A vida pode ser certamente chamada de um grande drama no qual um bom carisma é de extrema importância. As pessoas de sucesso geralmente têm presença de palco, o que significa que elas têm o hábito de entreter ou brincar com o público. Vamos comparar alguns homens bem conhecidos em relação à

sua capacidade como apresentadores. Os seguintes homens têm tido um sucesso notável em suas respectivas vocações, porque têm presença de palco:

Henry L. Doherty
Bernard Macfadden
Theodore Roosevelt
Henry Ford
Thomas A. Edison
Billy Sunday
E. M. Statler
John H. Patterson
Wm. Randolph Hearst
Wm. C. Durant
Geo. Bernard Shaw
Arthur Brisbane

A seguir, uma lista de homens conhecidos e de grande habilidade, mas que deixam um pouco a desejar no quesito presença de palco, se comparados com a lista anterior:

Woodrow Wilson
Calvin Coolidge
Herbert Hoover
Abraham Lincoln
Dr. Elmer Gates

Um bom apresentador é aquele que entende como entreter as massas. O sucesso não é uma questão de acaso ou sorte, é o resultado de preparo e planejamento cuidadosos e da capacidade interpretativa dos participantes de um jogo.

O que deve fazer o homem que não foi abençoado com uma personalidade capaz de torná-lo um bom apresentador? Estará este homem condenado ao fracasso durante toda a sua vida pelo relapso da natureza em não abençoá-lo com tal característica?

De modo nenhum! Aqui é onde o princípio do *Master Mind* entra para o resgate. Aqueles que não têm personalidades agradáveis podem cercar-se de homens e mulheres que superem esse defeito. O falecido J. P. Morgan tinha uma atitude agressiva em relação às pessoas, o que o impediu de tornar-se um bom

apresentador. Apesar disso, ele associou-se com outras pessoas que forneceram tudo o que lhe faltava nesse aspecto.

Henry Ford não foi abençoado por natureza com a capacidade nativa de um bom apresentador, e sua personalidade está longe de ser cem por cento perfeita, mas sabendo como fazer uso do princípio do *Master Mind*, ele superou esse defeito cercando-se de pessoas com tal capacidade.

Quais são as características mais essenciais de um bom apresentador?

Em primeiro lugar, a capacidade de apelar para a imaginação do público e de manter as pessoas interessadas e curiosas em relação às suas atividades. Em segundo lugar, um grande senso de apreciação do valor do apelo psicológico através da publicidade. Em terceiro, estado de alerta mental suficiente que permita capturar e fazer uso dos preconceitos, gostos e desgostos do público no momento psicológico.

RESUMO DOS FATORES QUE CONSTITUEM UMA PERSONALIDADE AGRADÁVEL

1. O modo de apertar as mãos;
2. O vestuário e a postura do corpo;
3. A voz, o seu tom, volume e qualidade;
4. A diplomacia;
5. A sinceridade de propósito;
6. A escolha das palavras e sua adequação;
7. A elegância;
8. O altruísmo;
9. A expressão facial;
10. Os pensamentos dominantes (que se registram na mente de outras pessoas);
11. O entusiasmo;
12. A honestidade (intelectual, moral e econômica);
13. O magnetismo (alta taxa de vibração devido ao potente desejo sexual).

Se você quiser tentar uma interessante e, talvez, benéfica experiência, analise a si mesmo e atribua uma classificação para cada um dos treze fatores da personalidade agradável. Uma avaliação precisa desses pontos pode facilmente levar uma pessoa ao conhecimento de fatos que permitiriam eliminar as falhas que tornam o sucesso impossível.

Também será uma experiência interessante se você formar o hábito de analisar aqueles que você conhece intimamente, classificando-os de acordo com os treze pontos aqui descritos. Tal hábito, com o tempo, irá ajudá-lo a encontrar em outras pessoas as causas do sucesso e do fracasso.

LIÇÃO ONZE

PENSAMENTO PRECISO



A arte do pensamento preciso não é difícil de adquirir, embora certas regras definidas devam ser seguidas. Para pensar com precisão deve-se seguir, pelo menos, dois princípios básicos:

1. O pensamento preciso exige a separação dos *fatos* da mera *informação* .
2. *Fatos* , quando certificados, devem ser separados em duas classes: os relevantes e os irrelevantes.

A pergunta surge naturalmente: “O que é um fato relevante?” E a resposta é: “Um fato relevante é aquele que é essencial para a realização do seu *objetivo principal definido* , ou que possa ser útil ou necessário em relação à sua ocupação diária. Todos os outros fatos, mesmo que pareçam úteis e interessantes, são relativamente sem importância no que lhe diz respeito.”

Nenhum homem tem o direito de ter uma opinião sobre qualquer assunto, a menos que ele tenha chegado a esse parecer através do raciocínio baseado em todos os *fatos* disponíveis relacionados ao tema. Apesar disso, no entanto, quase todo mundo tem opiniões formadas sobre quase todos os assuntos, estejam eles familiarizados com os *fatos* relacionados a esses assuntos ou não.

Julgamentos e opiniões que não são reais, mas meras conjecturas ou suposições, não têm valor. Qualquer homem pode tornar-se um pensador preciso ao preocupar-se em obter os fatos, todos os que estão disponíveis com um esforço razoável, antes de chegar a conclusões ou formar opiniões sobre qualquer assunto.

Quando você ouve um homem começar um discurso com generalidades como “Eu ouvi dizer que fulano de tal fez isso ou aquilo...” você pode ter certeza que ele *não é* um pensador preciso, e suas opiniões, suposições, declarações e conjecturas devem ser aceitas, em sua totalidade, com muita cautela.

Tenha cuidado, também, para que você não entre em assuntos especulativos

que não são baseados em *fatos comprovados*.

Muitas vezes, *conhecer os fatos* sobre qualquer assunto exige um esforço considerável e talvez seja essa a principal razão pela qual tão poucas pessoas se deem ao trabalho de reunir *fatos* para embasar suas opiniões.

Você está presumivelmente seguindo esta filosofia com o objetivo de aprender como *você* pode tornar-se mais bem-sucedido. Se isso é verdade, então *você* deve romper com as práticas comuns das massas que não se dão ao trabalho de reunir *fatos* como base para seus pensamentos. Que isso requer esforço já é sabido, mas *você* deve manter em mente que o *sucesso* não é algo que se possa colher em uma árvore, onde ele cresceu por sua própria vontade. O *sucesso* é algo que exige perseverança, sacrifício pessoal, determinação e caráter forte.

Tudo tem seu preço e nada pode ser obtido sem seu devido pagamento. Caso contrário o objeto conseguido não poderá ser mantido por muito tempo. O preço do pensamento preciso é o esforço necessário para reunir e organizar os *fatos* sobre os quais basear o *pensamento*.

“Quantos automóveis passam por este posto de abastecimento a cada dia?”, perguntou o gerente de uma cadeia de postos de abastecimento a um novo frentista. “E em que dias o tráfego é mais pesado?”

“Eu sou da opinião que...”, iniciou o jovem.

“Não importa a sua *opinião*”, interrompeu o gerente. “O que eu lhe perguntei pede uma resposta baseada em *fatos*. Opiniões não valem nada diante de *fatos reais*.”

Com o auxílio de um contador de bolso esse jovem começou a contar os automóveis que passavam pela estação a cada dia. Ele foi um passo além e registrou quantos realmente pararam e adquiriram suprimentos, informando o número diariamente durante duas semanas, inclusive aos domingos.

E isso não foi tudo! Ele estimou o número de automóveis que deveria ter parado em sua estação para suprimentos, dia após dia por duas semanas. Indo mais além, ele criou um projeto que custou apenas um cartão postal de um centavo por motorista, que, na verdade, aumentou o número de automóveis que parou em sua estação nas duas semanas seguintes. Tudo isso não fazia parte do seu dever, mas a pergunta feita pelo seu empregador o fez *pensar*, então ele decidiu lucrar com o incidente.

O rapaz em questão é agora proprietário da metade de uma cadeia de postos

de gasolina e um homem moderadamente rico, graças à sua capacidade de pensar com precisão.

LIÇÃO DOZE

CONCENTRAÇÃO



O “pau para toda obra” raramente realiza muito em algum campo de trabalho. A vida é tão complexa e existem tantas maneiras de dissipar energia sem obter lucro, que o hábito do *esforço concentrado* deve ser formado e cumprido por todos os que gostariam de ter sucesso.

O poder é baseado no esforço organizado ou na energia. A energia não pode ser organizada sem o hábito da *concentração* de todas as faculdades em uma coisa de cada vez. Pode-se usar uma lente de leitura comum para concentrar os raios do sol, e eles farão um furo em uma tábua em poucos minutos. Esses mesmos raios não irão sequer aquecer a tábua até que estejam *concentrados* em um ponto.

A mente humana é algo parecido com a lente de leitura, pois é o meio através do qual todas as faculdades do cérebro podem ser trazidas em conjunto e colocadas para funcionar em formação coordenada, assim como os raios do sol podem ser focados em um ponto com a ajuda de uma lente.

É digno de consideração lembrar que todos os homens notáveis de sucesso, em todas as esferas da vida, concentraram a maior parte de seus pensamentos e esforços em algum *propósito definido*.

Prova disso é a lista impressionante de homens cujo sucesso é devido ao fato de terem adquirido e praticado o hábito da *concentração*.

Woolworth concentrou-se na única ideia das lojas de cinco e dez centavos e o resultado fez dele um multimilionário.

Henry Ford concentrou todas as suas energias sobre o único objetivo de criar um automóvel barato e prático, e essa ideia fez dele o mais rico e poderoso homem sobre a Terra.

Marshall Field concentrou seus esforços em construir “a maior loja do mundo” e foi recompensado por dezenas de milhões de dólares. A grande *Field Store*, em Chicago, é um monumento vivo à solidez da prática da *concentração*.

Van Heusen concentrou anos de esforços na produção de uma gola flexível

para camisas e a ideia o fez rico em um tempo relativamente curto. Wrigley concentrou seus esforços na produção e na venda de um humilde pacote de cinco centavos de goma de mascar e foi recompensado com milhões de dólares pela sua perseverança.

Edison concentrou sua mente na invenção do telégrafo, da lâmpada elétrica, do filme e de dezenas de outras invenções úteis e todas elas se tornaram realidade e fizeram dele um homem rico.

Edwin C. Barnes concentrou seus pensamentos em se tornar um parceiro de negócios de Thomas A. Edison, e não só alcançou o final desejado, mas fez vários milhões de dólares e agora está aposentado, enquanto ainda é um homem relativamente jovem.

Bessemer concentrou seus pensamentos em encontrar a melhor maneira de produzir aço e o agora famoso processo Bessemer prova que seus esforços não foram em vão.

George Eastman concentrou sua energia em produzir a melhor câmera fotográfica, conhecida por Kodak, e esta única ideia fez dele um multimilionário.

Andrew Carnegie vislumbrou uma grande indústria de aço, concentrou esforços sobre sua finalidade e fez dezenas de milhões de dólares.

James J. Hill, enquanto continuava trabalhando como telegrafista por quarenta dólares por mês, concentrou-se em um grande sistema ferroviário transcontinental e *continuou pensando nisso (e agindo pelos seus pensamentos também)* até que se tornou uma esplêndida realidade e fez dele um dos homens mais ricos do seu tempo.

Cyrus H. K. Curtis concentrou seus esforços em produzir a melhor e mais popular revista sobre a Terra e o esplêndido *Saturday Evening Post* foi apenas um dos resultados. Ele não apenas criou uma grande revista, mas seu foco também lhe trouxe milhões de dólares.

Orville Wright concentrou-se no único propósito de superar o ar com uma máquina mais pesada do que ele e o realizou, e aí está o avião que todos conhecem.

Edward W. Bok não falava inglês quando veio pela primeira vez aos Estados Unidos, mas muito em breve, determinado a se tornar um grande editor de revistas, seus esforços concentrados fizeram da *Ladies' Home Journal* um grande jornal e dele próprio um homem rico.

Marconi concentrou sua mente sobre o único objetivo de enviar mensagens sem o uso de fios e agora o som da voz humana pode ser enviado ao redor da Terra sem problemas.

Na verdade, tudo o que o homem pode *imaginar*, ele pode *criar*, desde que *concentre* a sua mente sobre isso com a determinação de não parar antes da vitória.

Dr. Gunsaulus era um jovem pregador que teve uma ideia que exigia um milhão de dólares para o seu desenvolvimento. Ele concentrou sua mente sobre a tarefa e escreveu um sermão que arrecadou um milhão de dólares da primeira vez que foi proferido.

Grande e poderosa é a mente humana quando funciona com a ajuda do *pensamento concentrado*.

Woodrow Wilson determinou que se tornaria presidente dos Estados Unidos da América 25 anos antes que ele realmente ocupasse a cadeira do presidente na Casa Branca. Ele manteve sua mente concentrada sobre este único propósito e, finalmente, conseguiu.

Henry L. Doherty concentrou-se na organização e na gestão dos serviços públicos e tornou-se um dos maiores e mais ricos operadores nesse campo.

Ingersoll concentrou-se na produção de um relógio bom e prático que pudesse ser vendido por um dólar e sua ideia, além de seus esforços concentrados, fizeram dele um multimilionário.

E. M. Statler concentrou-se na construção de hotéis que prestassem serviços caseiros, sem o incômodo das gorjetas, e tornou-se o principal homem do ramo de hotéis no mundo, para não falar dos muitos milhões de dólares que arrecadou.

Martin W. Littleton ouviu um discurso quando era pequeno que o levou a concentrar sua mente sobre a ideia de se tornar o melhor advogado dos Estados Unidos. Dizem que ele atualmente não aceita nenhuma oferta menor do que US\$ 25 mil e está sempre ocupado.

Rockefeller concentrou seus esforços no refino e distribuição de petróleo e seus esforços trouxeram-lhe dezenas de milhões de dólares.

Russell Conwell concentrou uma vida inteira de esforço no desenvolvimento da sua famosa palestra, *Acreas of Diamonds*, e aquela única palestra rendeu mais de 6 milhões de dólares para si e um serviço para o mundo cuja extensão não pode ser estimada em dinheiro.

Lincoln concentrou sua mente sobre a liberdade da humanidade e viu seus esforços chegarem a um final infeliz.

Gillette concentrou-se em produzir um aparelho de barbear e a ideia fez dele um multimilionário.

William Randolph Hearst concentrou-se em jornais e fez milhões com a sua ideia.

Helen Keller nasceu surda, muda e cega, mas através da concentração ela aprendeu a “ouvir” e falar.

John H. Patterson concentrou-se nas caixas registradoras e o mundo lhe pagou tributo através de milhões de dólares pela sua ideia.

Assim, a história poderia continuar em uma cadeia contínua, como prova de que o *esforço concentrado* é rentável.

Descubra o que você deseja fazer – adote um *objetivo principal definido* – em seguida, concentre todas as suas energias na obtenção dele até que você o alcance.

Observe-se, analisando a próxima lei, a da *cooperação*, a estreita ligação entre os princípios que serão delineados e aqueles associados com a lei da *concentração*.

Onde quer que um grupo de pessoas se alie de forma organizada em espírito de *cooperação* para a realização de algum *objetivo definido*, será observado que eles estão empregando a lei da *concentração* e, a menos que o façam, sua aliança não terá poder algum.

Os pingos de chuva enquanto caem, cada um por si, desorganizadamente, representam uma ótima forma de energia, mas essa energia não é um *poder* real até que esses pingos sejam coletados, em um rio ou represa, e derramados sobre uma roda de forma organizada, gerando energia, ou até que sejam confinados em uma caldeira e convertidos em vapor.

Em todos os lugares, independentemente da forma em que se encontra, o *poder* é desenvolvido através da *concentração* de energia. O que quer que você esteja fazendo como sua ocupação diária, faça com toda a sua atenção, com todo o seu coração e alma focados em algo definido.

LIÇÃO TREZE

COOPERAÇÃO



Estamos claramente vivendo em uma era de *cooperação*. As realizações de destaque nos negócios, na indústria, nas finanças, no transporte e na política são todas baseadas no princípio do esforço cooperativo.

Você dificilmente lê um jornal diário durante uma semana sem perceber a notícia de uma consolidação ou fusão de incorporações com interesses comerciais ou industriais. Essas fusões e alianças amigáveis de negócios são baseadas na cooperação, pois a cooperação reúne, em um espírito de harmonia de propósitos, todas as energias, sejam humanas ou mecânicas, para que funcionem como uma, sem atrito.

O Marechal Foch, pelo menos tecnicamente, venceu a decisão definitiva da primeira Guerra Mundial. O ponto de virada chegou, como todos lembrarão, quando todos os exércitos aliados foram colocados sob a direção de Foch, garantindo assim um esforço perfeitamente coordenado de *cooperação*, tal como não teria sido possível sob as ordens de muitos líderes, cada um exercendo um montante igual ou similar de autoridade sobre os vários exércitos aliados.

Triunfar grandiosamente em qualquer empresa significa ter a *cooperação* amigável dos outros. A equipe de futebol vencedora é aquela que é melhor treinada na arte da cooperação. O espírito de trabalho em equipe deve prevalecer nos negócios ou o negócio não irá muito longe.

Você vai observar que algumas das regras anteriores devem ser praticadas como um hábito antes que se possa obter a *cooperação* perfeita dos outros. Por exemplo, outras pessoas não cooperarão com você a menos que você domine e aplique a lei da *personalidade agradável*. Você também notará que o *entusiasmo*, o *autocontrole* e o *hábito de fazer mais do que foi pago para fazer* devem ser praticados antes que você possa esperar pela plena cooperação de outros.

Essas regras se sobrepõem umas às outras, e todas elas devem ser incorporadas pela lei da cooperação, o que significa que uma pessoa, para receber a *cooperação* de outros, deve formar o hábito de praticar as leis

nomeadas. Ninguém está disposto a cooperar com uma pessoa que tem uma personalidade agressiva. Ninguém está disposto a cooperar com aquele que não é entusiasta ou que não tem autocontrole. O poder vem do esforço organizado e *cooperativo*!

Uma dúzia de soldados bem treinados, trabalhando com esforço perfeitamente coordenado, pode dominar uma multidão de milhares de pessoas que carecem de liderança e organização.

Educação, em todas as suas formas, não é nada além de *conhecimento organizado* ou, como pode-se afirmar – fatos organizados de forma cooperada!

Andrew Carnegie tinha pouca escolaridade, mas ele era um homem bem educado porque formou o hábito de organizar o seu conhecimento e moldá-lo em um *objetivo principal definido*. Ele também fez uso da lei da *cooperação*, o que fez dele um multimilionário. Além disso, ficaram também milionários dezenas de outros homens que estavam aliados a ele na aplicação da lei da *cooperação* que ele tão bem compreendia.

Foi Andrew Carnegie quem deu ao autor da filosofia da Lei do Triunfo a ideia sobre a qual a inteira filosofia foi fundada. Vale a pena descrever o evento, pois envolve uma lei recém-descoberta que é a base real de toda a cooperação eficaz.

O autor foi entrevistar Carnegie com o propósito de escrever uma história sobre sua carreira industrial. A primeira pergunta foi:

– Senhor Carnegie, a que você atribui o seu grande sucesso?

– Esta é uma grande pergunta, – disse Carnegie – e antes que eu responda, gostaria que você definisse a palavra “sucesso.” O que você chama de sucesso?

Antes que o autor tivesse tempo de responder, Carnegie antecipou a resposta, dizendo:

– Eu acho que você quer dizer o meu dinheiro, não é?

– Sim, isso parece ser o termo que significa o sucesso.

– Bem, se você deseja simplesmente saber como eu consegui o meu dinheiro, se é isso que *você* chama de *sucesso*, eu posso facilmente responder a sua pergunta.

E continuou:

– Para começar, deixe-me dizer que temos aqui nesta indústria do aço um *Master Mind*. Esse *Master Mind* não é a mente de qualquer pessoa, mas é a soma total da capacidade, do conhecimento e da experiência de quase vinte homens

cujas mentes foram perfeitamente coordenadas para que elas funcionem como UMA, em um espírito de *cooperação* harmoniosa. Esses homens são os que administram os vários departamentos deste negócio. Alguns deles estão associados a mim há muitos anos, enquanto outros chegaram há pouco tempo.

– Você deve estar surpreso em saber – continuou Carnegie – que eu tive que adaptar e experimentar e, em seguida, experimentar outra vez e mais outra, até encontrar homens cujas personalidades eram tais que eles poderiam subordinar seus próprios interesses em benefício do negócio. Uma das posições mais importantes da nossa equipe foi preenchida por mais de uma dúzia de homens antes que finalmente fosse encontrado aquele que poderia fazer o trabalho necessário nessa posição e ao mesmo tempo *cooperar* em um espírito de harmonia com os outros membros da nossa equipe. *Meu único grande problema tem sido, e sempre continuará a ser*, a dificuldade de garantir os serviços de homens que irão *cooperar*, porque sem cooperação o *Master Mind* do qual estou falando não poderia existir.

Com essas palavras, ou o equivalente a elas, já que estou citando de memória, o maior de todos os magnatas da indústria do aço revelou o verdadeiro segredo de suas estupendas realizações. Sua declaração levou o autor a uma linha de pesquisa que abrange um período de mais de vinte anos, que resultou na descoberta de que este mesmo princípio que Carnegie descreveu é também o segredo do sucesso da maioria dos outros homens bem-sucedidos, que são os líderes das nossas grandes indústrias, instituições financeiras, ferroviárias, bancos, lojas de departamento, etc.

É um fato, embora o mundo científico possa não ter ainda endossado, que sempre que duas ou mais mentes são aliadas ou associadas em qualquer empreendimento, em um *espírito de perfeita harmonia e esforço cooperativo*, surge desta aliança um poder invisível que dá maior energia aos esforços daqueles associados, formando uma sinergia sem precedentes.

Você pode testar isso observando a reação da sua própria mente quando você está na presença de pessoas amigáveis e comparar com o que acontece quando você está na presença daqueles de quem você não gosta. A associação amigável inspira uma misteriosa energia que não é experimentada de outra forma e essa grande verdade é a pedra fundamental da lei da *cooperação*.

Um exército que é forçado a lutar porque seus soldados têm medo de ser

derrubados pelos seus próprios líderes pode ser um exército muito eficaz, mas nunca será páreo para o exército que entra em ação por sua própria vontade, com cada um dos homens determinado a vencer, pois acredita que sua equipe deve vencer.

No início da Primeira Guerra Mundial os alemães estavam varrendo tudo diante deles. Os soldados alemães entravam em campo cantando. Eles haviam comprado a ideia de “kultur.” Seus líderes os fizeram acreditar que eles eram obrigados a vencer porque eles deveriam vencer.

No entanto, no decorrer do tempo esses mesmos soldados foram tornando-se mais sensatos. Suas consciências começaram a despertar para o entendimento de que o assassinato de milhões de pessoas era algo muito sério. Então, eles lentamente começaram a cogitar que talvez o seu *kaiser* não fosse um agente enviado por Deus e eles poderiam estar lutando uma guerra injusta.

Deste ponto em diante a maré começou a virar. Eles já não cantavam a caminho da batalha e não sentiam-se mais “orgulhosos em morrer pelo *kultur*”. E então o seu fim estava próximo.

É assim em todos os aspectos da vida, em cada esforço humano. O homem que pode subordinar a sua própria personalidade, subjugar os seus próprios interesses e coordenar seus esforços físicos e mentais com os de outros homens por uma causa comum, acreditando que o que ele está fazendo está certo e será recompensado, já percorreu quase toda a distância em direção ao sucesso.

Há alguns anos, o presidente de uma conhecida agência imobiliária enviou-me a seguinte carta:

CARO SR. HILL

Nossa empresa lhe expedirá um cheque no valor de US\$ 10 mil se você nos ensinar como obter a confiança do público de forma tão eficaz quanto você é capaz de fazer na atividade na qual você está envolvido.

Muito cordialmente,

Para esta carta a seguinte resposta foi enviada:

CARO SR. J.:

Muito obrigado pelo elogio. Mesmo apreciando a oferta, estou perfeitamente disposto a dar-lhe gratuitamente as informações que disponho sobre o assunto.

Se tenho uma habilidade incomum em ganhar a cooperação de outras pessoas, é por causa das seguintes razões:

- 1. Eu entrego mais serviço do que peço que as pessoas paguem.*
- 2. Eu não me envolvo, intencionalmente, em nenhuma transação que não beneficie a todos os envolvidos.*
- 3. Eu não faço declarações que não acredito serem verdade.*
- 4. Eu tenho um desejo sincero em meu coração de prestar um serviço útil para o maior número de pessoas possível.*
- 5. Eu gosto de pessoas mais do que gosto de dinheiro.*
- 6. Eu estou fazendo o meu melhor para viver e para ensinar a minha própria filosofia do sucesso.*
- 7. Eu não aceito favores de ninguém sem retribuir com outros favores.*
- 8. Eu não peço nada para ninguém sem ter o direito de fazê-lo.*
- 9. Eu não entro em discussões sobre assuntos triviais.*
- 10. Eu espalho o otimismo e o bom ânimo sempre que posso.*
- 11. Eu nunca elogio as pessoas com o objetivo de ganhar a sua confiança.*
- 12. Eu vendo conselhos para outras pessoas a um preço modesto, mas nunca ofereço aconselhamento gratuito.*
- 13. Enquanto ensino outras pessoas a alcançar o sucesso, estou demonstrando que minha filosofia funciona para mim mesmo e assim posso “praticar o que eu prego”.*
- 14. Eu estou tão engajado no trabalho em que estou envolvido que o meu entusiasmo contagia a todos e outras pessoas acabam tornando-se influenciadas por ele.*

MUITO CORDIALMENTE,

NAPOLEON HILL.

Nesses quatorze pontos podem ser encontrados os elementos que formam a base de todas as relações de construção da confiança. O esforço cooperativo gera poder para aqueles que podem ganhar e manter permanentemente a confiança de um grande número de pessoas. Este autor não conhece nenhum outro método capaz de induzir os outros a cooperarem, com exceção do que se baseia nos quatorze pontos aqui descritos.

LIÇÃO QUATORZE

BENEFICIANDO-SE DOS ERROS



Um filósofo muito rico que se chamava Creso foi o conselheiro oficial de sua majestade, o rei Ciro. Na sua qualidade de filósofo do tribunal, ele disse algumas coisas muito sábias. Entre elas, o seguinte:

“Lembre-se, Ó Rei, e leve isso como lição, que existe uma roda na qual os assuntos dos homens giram e seu mecanismo é tal que impede *qualquer* homem de ser *sempre* afortunado.”

É verdade. Existe uma espécie de destino invisível, ou roda girando na vida de cada um de nós, às vezes ela nos traz boa sorte e outras vezes nos traz má sorte, não importando o que nós, seres humanos individuais, façamos. No entanto, essa roda mantém uma média, protegendo-nos assim contra a má sorte contínua. Se a má sorte vem hoje, há esperança de que o oposto virá amanhã, no próximo giro da roda, ou no seguinte, etc.

A *derrota* é uma das partes mais benéficas da experiência de um ser humano, pois há muitas lições necessárias que devem ser aprendidas antes que uma pessoa comece a prosperar. Essas lições não poderiam ser ensinadas senão pelo *fracasso*.

A *derrota* é sempre uma bênção disfarçada, pois nos ensina uma lição útil que não teríamos aprendido sem ela!

No entanto, milhões de pessoas cometem o erro de aceitar a *derrota* como final, enquanto ela é, como a maioria dos outros eventos da vida, transitória, e por isso não deve ser aceita como final.

As pessoas de sucesso devem aprender a distinguir entre o *fracasso* e a *derrota temporária*. Cada pessoa experimenta, em um momento ou outro da vida, alguma forma de derrota temporária e, geralmente, de tais experiências vêm algumas das maiores e mais benéficas lições.

Na verdade, a maioria de nós somos constituídos de tal forma que, se nunca experimentássemos uma derrota temporária (ou o que alguns ignorantemente chamam de *fracasso*), em breve nos tornaríamos tão egoístas e independentes

que iríamos imaginar-nos mais importante do que Deus. Existem algumas dessas pessoas nesse mundo, e eles referem-se a Deus como “*Eu e Deus*”, com forte ênfase no “*Eu*”!

Dores de cabeça são benéficas apesar de serem desagradáveis, pois representam a linguagem da natureza pedindo em voz alta uso inteligente do corpo humano, particularmente do estômago e do sistema circulatório, através dos quais a maioria de nós desenvolve as doenças físicas mais comuns.

É o mesmo em relação à derrota temporária ou ao fracasso – eles são instrumentos da natureza com os quais ela nos sinaliza que estamos indo na direção errada, e se formos razoavelmente inteligentes, devemos ouvir esses sinais, apontar para um curso diferente e finalmente chegar ao nosso *objetivo principal definido*.

O autor dessa filosofia dedicou mais de um quarto de século de pesquisa para descobrir quais são as características possuídas e utilizadas pelos homens e mulheres de sucesso no campo dos negócios, da indústria, da política, da diplomacia, da religião, das finanças, do transporte, da literatura, da ciência, etc. Essa pesquisa envolveu a leitura de mais de mil livros de caráter científico, empresarial e biográfico, ou uma média de mais de um livro por semana.

Uma das descobertas mais surpreendentes feitas por essa enorme quantidade de pesquisa foi o fato de que todas as pessoas de sucesso notável, independentemente da área de atuação em que elas estavam envolvidas, encontraram oposições, adversidades, derrotas temporárias e, em alguns casos, o *fracasso permanente* real (segundo a sua opinião individual). Nem uma única pessoa entrevistada e que fora considerada bem-sucedida alcançou tal sucesso sem antes ter tido a experiência de superar obstáculos que pareciam insuperáveis e que, de uma maneira ou outra, tiveram que ser dominados.

Descobriu-se também que essas pessoas bem-sucedidas *alcançaram o sucesso na exata proporção em que enfrentaram os obstáculos diretamente e não se entregaram à derrota*. Em outras palavras, o sucesso sempre é medido pela maneira como um indivíduo vê e enfrenta os obstáculos que surgem no decurso da sua trajetória em busca do seu *objetivo principal definido*.

Vamos lembrar alguns dos grandes sucessos do mundo que encontraram a derrota temporária, alguns deles o fracasso permanente, segundo sua opinião pessoal.

Cristóvão Colombo queria encontrar um caminho mais curto para as Índias, mas descobriu a América em vez disso. Ele morreu como um prisioneiro acorrentado, vítima da ignorância do seu tempo.

Thomas A. Edison encontrou derrota após derrota, mais de 10 mil tentativas mal sucedidas ao total, antes de fazer com que uma peça giratória de cera registrasse e reproduzisse o som da voz humana. Ele encontrou derrota semelhante antes de ter criado a moderna lâmpada elétrica incandescente.

Alexander Graham Bell enfrentou anos de derrota antes de aperfeiçoar a telefonia de longa distância.

O primeiro projeto das lojas de cinco e dez centavos de Woolworth não foi um sucesso, ele teve que vencer os mais difíceis obstáculos antes de finalmente posicionar-se corretamente e começar a percorrer a estrada para o sucesso.

O barco a vapor de Fulton era um fiasco e as pessoas debochavam tanto dele que ele fugia durante a noite para realizar seus experimentos em particular.

Os irmãos Wright destruíram muitos aviões e sofreram muitas derrotas antes de criarem uma máquina que pudesse voar de forma viável.

Henry Ford quase morreu de fome, figurativamente se não literalmente, antes de completar com sucesso seu primeiro modelo de automóvel. E seus problemas não acabaram aqui, ele passou anos aperfeiçoando o famoso carro Modelo T, protagonista de sua fama e fortuna.

Não pense nem por um momento que esses homens cavalgaram para o sucesso nas asas da fartura, sem oposição da mais dilacerante natureza. Nós somos muito propensos a olhar para os homens na hora do seu triunfo sem levar em consideração as oposições, derrotas e adversidades pelas quais eles tiveram que passar antes de chegar onde estão.

Napoleão Bonaparte esbarrou em derrota após derrota antes de se tornar o grande homem que foi e, mesmo assim, acabou encontrando-se com o *fracasso permanente*. Por muitas vezes, segundo está registrado em suas biografias, ele cogitou cometer suicídio, tão grandes eram as suas decepções.

O Canal do Panamá não foi construído sem adversidades. Muitas vezes as peças profundas caíram e os engenheiros tiveram que voltar e fazer o seu trabalho novamente. Parecia, em muitas ocasiões, pelo menos para quem olhava de fora, que algumas das peças nunca ficariam de pé. Mas a perseverança, além do *objetivo principal definido*, finalmente entregou ao mundo o mais

maravilhoso corpo artificial de água do mundo, do ponto de vista de sua utilidade.

Me vem à mente aquele que acredito ser o melhor poema já escrito sobre o fracasso. Ele estabelece os benefícios da derrota tão completa e claramente, que segue reproduzido aqui:

QUANDO A NATUREZA QUER UM HOMEM!

(De Angela Morgan)

Copyright, 1926, de Dodd, Mead e Companhia, Inc.

Quando a natureza quer impactar um homem,
E estremecer um homem,
E capacitar um homem.
Quando a natureza quer moldar um homem
Para desempenhar a mais nobre função;
Quando ela anseia com todo o coração
Criar tão grande e corajoso homem
Que todo mundo deveria louvar –
Assista o seu método, veja o seu andar!
Como ela impiedosamente aperfeiçoa
A quem ela sabiamente coroa;
Como ela golpeia e machuca ele,
E com poderosos golpes o converte
Em moldes de barro que só ela entende –
Enquanto seu coração chora e suplicam suas mãos! –
Como ela se curva, mas não se rende,
Quando o seu bem ela pretende...
Como ela usa a quem escolhe
E com todo o intuito inspira ele,
Por toda arte o induz
A testar seu esplendor
A natureza sabe do que se trata.

Quando a natureza quer tomar um homem,
E agitar um homem,
E acordar um homem;

Quando a natureza quer que um homem
Faça a vontade do futuro;
Quando ela tenta com toda a calma
E anseia com toda a sua alma
Criá-lo grande e completo...
Com que astúcia ela o prepara!
Como o incita e nunca o poupa,
Como o atíça e o aborrece,
E na pobreza ele cresce...
Como ela, muitas vezes decepçiona
Quem sagradamente unge,
Com que sabedoria irá escondê-lo,
Sem se importar com o que sucede
Apesar da sua genialidade sussurrar com menosprezo, e seu orgulho não
poder esquecer!

O faz lutar ainda mais.
Faz dele solitário
De modo que apenas
Mensagens de Deus possam alcançá-lo,
De modo que ela possa certamente lhe ensinar
O que a Hierarquia planejou.
Embora ele não possa entender
Lhe dá paixões para reger.
Agora ela o encoraja impiedosamente
Com um caramanchão o agita
Quando o elege cruelmente!

Quando a natureza quer nomear um homem
E afamar um homem
E domar um homem;
Quando a natureza quer envergonhar um homem
Para que ele faça o seu melhor...
Quando ela tenta o maior teste
Que o julgamento pode trazer –
Quando ela quer um deus ou rei!

Como ela o doma e o restringe
Assim, seu corpo escasso o contém
Enquanto ela o atinge
E o inspira!
O mantém ansioso, sempre ardente por um fim
Seduz e dilacera a sua alma.
Define um desafio para o seu espírito,
O eleva quando está perto dele –
Faz uma selva para ele transpor;
Faz um deserto que lhe cause temor
E sujeite-se se puder –
Assim a natureza faz um homem.
Então, para testar sua ira
Arremessa uma montanha em seu caminho –
Coloca uma escolha amarga diante dele
E implacavelmente ergue-se sobre ele.
“Suba, ou pereça!”, ela diz...
Assista o seu propósito, observe os seus caminhos!

O plano da natureza seria maravilhoso
Se pudéssemos entender sua mente...
Tolos são os que a chamam de cega.
Quando os pés dele estão rasgados e sangrando,
Embora seu espírito passe despercebido
Todos os seus poderes acelerando,
Abrindo novos caminhos;
Quando a força que é divina
Pula para desafiar cada falha e seu ardor ainda é doce,
E o amor e a esperança estão queimando na presença da derrota...
Eis a crise! Eis o grito
Isso deve invocar o líder.
Quando as pessoas precisam de salvação
Ele vem liderar a nação...
É então que a natureza revela seu plano
Quando o mundo descobriu – *um homem!*

Não tenha medo da derrota temporária, mas certifique-se de aprender alguma coisa através de cada uma delas. Aquilo que nós chamamos de “experiência” consiste, em grande parte, do que aprendemos com os erros – nossos próprios e aqueles cometidos por outras pessoas – mas tome cuidado para não ignorar o conhecimento que pode ser adquirido a partir deles.

LIÇÃO QUINZE

TOLERÂNCIA



A intolerância já causou mais sofrimento do que qualquer outra das muitas formas de ignorância do homem. Praticamente todas as guerras surgem da intolerância. Desentendimentos entre os chamados “capital” e “mão de obra” são geralmente frutos da intolerância.

É impossível para qualquer homem observar a lei do pensamento preciso sem antes ter adquirido o hábito da tolerância, porque a intolerância faz com que um homem feche o livro do conhecimento e escreva “Pronto, eu sei tudo!” na capa.

A forma mais prejudicial de intolerância surge das diferenças de opinião religiosa e racial. A civilização, como a conhecemos hoje, carrega as feridas profundas da intolerância bruta desde o início dos tempos, principalmente as de natureza religiosa.

Este é o país mais democrático e nós somos o povo mais cosmopolita do planeta. Nós somos compostos por pessoas de todas as nacionalidades e crenças religiosas, vivemos lado a lado com vizinhos cuja religião difere da nossa. Se somos bons ou maus vizinhos depende muito do quanto somos tolerantes uns com os outros.

A intolerância é o resultado da ignorância, ou dito de outra forma, da falta de conhecimento. Homens bem-informados raramente são intolerantes, porque eles sabem que ninguém sabe o suficiente para julgar os outros de acordo com seus próprios padrões.

Nós formamos a nossa ideia sobre religião através do princípio da hereditariedade e por meio do nosso ambiente e dos ensinamentos religiosos que recebemos quando jovens. Mesmo os nossos professores não podem estar sempre certos, portanto, se mantivéssemos esse pensamento em mente, nós não permitiríamos que tais ensinamentos nos fizessem acreditar que somos detentores da verdade e que todas as outras pessoas cujos ensinamentos foram diferentes estão erradas.

Há muitas razões pelas quais alguém deve ser tolerante, a principal delas é o

fato de que a tolerância permite o raciocínio frio para guiá-lo na direção dos fatos, e estes, por sua vez, levam a um pensamento preciso.

O homem cuja mente foi bloqueada pela intolerância, não importa de que tipo ou natureza, não pode nunca tornar-se um *pensador preciso*, o que já é motivo suficiente para levar-nos a dominar a *intolerância*.

Pode não ser o seu *dever* ser tolerante com outras pessoas cujas ideias, opiniões religiosas, políticas e tendências raciais são diferentes das suas, mas é seu privilégio! Você não tem que pedir permissão de ninguém para ser tolerante, é algo que você mesmo controla em sua própria mente, portanto, a responsabilidade que vem com a escolha também é sua.

A intolerância está intimamente relacionada com os *seis medos básicos* descritos na lei da *autoconfiança*, e pode-se afirmar como um fato positivo que a intolerância é sempre resultado de medo ou ignorância. Não há exceções a esta regra. No momento em que outra pessoa (desde que ela mesma não seja intolerante) descobre que você está amaldiçoado pela intolerância, ela pode facilmente e rapidamente marcá-lo como sendo vítima do *medo* e da *superstição* ou o que é pior, da *ignorância*!

A intolerância fecha as portas para a oportunidade de mil maneiras e apaga a luz da inteligência.

No momento em que você abrir a sua mente para os *fatos* e entender que raramente a última palavra é dita em qualquer assunto – que permanece sempre a chance de aprender mais – você começará a cultivar a Lei da Tolerância, e se você praticar esse hábito por muito tempo, em breve você se tornará pensador com capacidade para resolver os problemas que surgirem na sua luta para conquistar o sucesso em qualquer empreendimento que você escolha.

LIÇÃO DEZESSEIS

PRATICANDO A REGRA DE OURO



Esta é, em alguns aspectos, a mais importante das Dezesete Leis do Triunfo. Apesar do fato de que todos os grandes filósofos de mais de 5 mil anos atrás descobriram a Lei da Regra de Ouro e comentaram sobre ela, a grande maioria das pessoas nos dias de hoje a enxergam como uma espécie de texto bonito sobre o qual os pregadores baseiam seus sermões.

Na verdade, a filosofia da Regra de Ouro é baseada em uma lei poderosa que, quando compreendida e praticada fielmente, capacitará qualquer homem a conseguir a *cooperação* dos outros.

É uma verdade bem conhecida que a maioria dos homens segue a prática de devolver o bem ou o mal, ato por ato. Se você caluniar um homem, ele irá caluniá-lo em troca. Se você elogiar um homem, ele elogiará você em troca. Se você favorecer um homem nos negócios, ele irá favorecê-lo em troca.

Com certeza existem exceções a esta regra, mas em geral funciona. Semelhante atrai semelhante. Isto está de acordo com uma grande lei natural e funciona em cada partícula de matéria e em cada forma de energia do universo. Homens bem-sucedidos atraem homens bem-sucedidos. Fracassados atraem fracassados.

A Lei da Regra de Ouro está intimamente relacionada com a lei sobre o *hábito de fazer mais do que foi pago para fazer*. O próprio ato de prestar mais serviço do que você foi originalmente pago para fazer coloca em operação essa lei através do princípio de que “semelhante atrai semelhante”, que por sua vez, é a mesma lei que fundamenta a filosofia da Regra de Ouro.

Não há como escapar do fato de que o homem que oferece mais serviço do que ele é pago para fornecer será avidamente procurado por aqueles que estarão dispostos a pagar-lhe, mais do que ele realmente faz. Juros compostos sobre juros compostos é o formato de taxa que a natureza utiliza, quando ela for pagar a dívida contraída através da aplicação da presente lei.

Essa lei é tão fundamental, tão óbvia e tão simples. É um grande mistério da

natureza humana que ela não seja geralmente entendida e praticada. Atrás do seu uso escondem-se possibilidades que surpreenderiam a imaginação da pessoa mais visionária. Através do seu uso pode-se aprender o verdadeiro segredo – todo o segredo que há – sobre a arte de *conseguir que os outros façam o que queremos que façam*.

Se você quiser o favor de alguém, empenhe-se em procurar a pessoa de quem você deseja o favor e, de modo apropriado, preste a essa pessoa um favor equivalente ao que você deseja dela. Se ela não responder da primeira vez, dobre a dose e preste outro favor a ela, e outro, e outro, e assim por diante, até que ela finalmente irá, por vergonha, retornar-lhe um favor.

Você leva os outros a cooperarem com você cooperando com eles antes!

A frase anterior vale a pena ler uma centena de vezes, pois contém a essência de uma das mais poderosas leis disponíveis para o homem que tem a intenção de alcançar grande sucesso.

Às vezes pode acontecer, e acontecerá, que o indivíduo em particular a quem você prestou serviço útil nunca lhe prestará serviço semelhante, mas *mantenha esta importante verdade em mente* – mesmo quando uma pessoa não retribui, alguém estará observando a transação e, a partir do desejo de ver a justiça ser feita, ou talvez com uma motivação mais egoísta em mente, vai render-lhe o serviço ao qual você tem direito.

Aquilo que um homem semear, ele colherá!

Isso é mais do que uma mera pregação, é uma grande verdade prática que pode ser a fundação de cada realização bem-sucedida. Por vias retas ou sinuosas, cada pensamento que você enviar, cada ação que você executar, se reunirá com um grupo de outros pensamentos e ações da mesma natureza, e voltará para você no devido tempo.

Não há como escapar dessa verdade. Ela é tão eterna quanto o universo, tão certa como a lei da gravidade. Ignorá-la é o equivalente a ser considerado uma pessoa ignorante ou indiferente, e qualquer uma das duas alternativas destruirá suas chances de sucesso.

A filosofia da Regra de Ouro é a base real sobre a qual as crianças deveriam ser educadas. Também é a base sólida sobre a qual as “crianças crescidas” deveriam ser ensinadas. Um homem pode construir uma fortuna sem observar a

Regra de Ouro, utilizando a força ou tirando vantagem de circunstâncias injustas, e muitos fazem isso. Mas tais fortunas não podem trazer felicidade, pois os ganhos ilícitos estão fadados a destruir a paz de espírito de todos os que o obtêm. A riqueza criada ou adquirida pela filosofia da Regra de Ouro não traz com ela um bando de arrependimentos, nem perturba a consciência ou destrói a paz de espírito.

Feliz é o homem que faz da Regra de Ouro o seu *slogan* profissional e pessoal, literal e figurativamente, observando o seu espírito e vivendo de acordo com esse princípio.

LIÇÃO DEZESSETE

O HÁBITO DA SAÚDE



Chegamos agora ao último dos dezessete fatores de sucesso. Nos capítulos anteriores aprendemos que o sucesso acontece a partir do *poder* e que o poder é o conhecimento organizado expresso em uma *ação* definida. Ninguém pode ficar intensamente ativo por muito tempo sem uma boa saúde. A mente não funcionará corretamente a menos que tenha um corpo sadio no qual funcionar. Praticamente todos os outros dezesseis fatores que entram na construção do sucesso dependem de um corpo saudável.

A boa saúde depende, em grande parte:

1. Da combinação de ar e alimentos apropriados;
2. Da eliminação adequada de resíduos fecais;
3. Do exercício apropriado;
4. Do Pensamento preciso.

Não é o propósito desse capítulo apresentar um tratado sobre como manter-se saudável, já que essa tarefa pertence aos médicos e especialistas em terapias físicas e mentais. No entanto, temos que chamar a atenção para o fato de que a má saúde está geralmente relacionada com a eliminação inadequada de resíduos. Pessoas que vivem nas cidades e consomem alimentos preparados artificialmente poderão beneficiar-se ajudando a natureza nos processos de eliminação de resíduos através de limpezas do trato intestinal com água, em intervalos regulares de não mais de uma semana. Praticamente todas as dores de cabeça, lentidão, falta de ânimo e sintomas semelhantes são devido à intoxicação intestinal que se dá pela falta de eliminação adequada dos resíduos fecais.

ENERGIA SEXUAL – UM CONSTRUTOR DE SAÚDE

Como fechamento desse capítulo, o autor optou por inserir uma breve declaração sobre o valor terapêutico da energia sexual. Os fatos que justificam a

referência ao sexo como construtor da saúde serão definidos da seguinte maneira:

É um fato conhecido que o *pensamento* é a energia mais poderosa disponível para o homem.

É igualmente bem conhecido o fato de que os pensamentos negativos da preocupação, da inveja, do ódio e do medo irão interferir no processo digestivo e trazer doenças, isso porque o pensamento negativo inibe o fluxo de determinadas substâncias que são produzidas pelas glândulas que são essenciais para os processos digestivos.

Os pensamentos negativos causam “curtos-circuitos” nas linhas dos nervos que transportam a energia nervosa (ou força de vida) a partir da estação de distribuição central (o cérebro) a todas as partes do corpo, onde essa energia executa sua tarefa natural de nutrição e de remoção de células gastas e matéria residual.

A energia sexual é uma força positiva e altamente vitalizante quando em um estado de agitação, durante o contato sexual, e justamente porque é uma energia poderosa, ela varre todo o sistema nervoso do corpo e elimina qualquer “curto-circuito” que possa existir em qualquer uma das linhas nervosas, assegurando assim um fluxo completo de energia para todas as partes do corpo.

A emoção sexual é a mais poderosa de todas as emoções humanas, e quando está ativa, ela vitaliza cada célula em cada órgão do corpo, fazendo com que todos os tecidos e órgãos funcionem de maneira adequada. A abstinência sexual total nunca foi um dos planos da natureza. Aqueles que não compreendem esta verdade geralmente pagam por sua ignorância um preço muito caro para a manutenção da boa saúde.

O *pensamento* controla todos os movimentos voluntários do corpo. Será que estamos de acordo sobre essa afirmação? Muito bem, se os pensamentos controlam todos os movimentos voluntários do corpo, poderia ele também ter sido feito para controlar, ou pelo menos influenciar substancialmente todos os movimentos involuntários do corpo?

Os pensamentos de natureza negativa, tais como o medo, a preocupação e a ansiedade não só inibem o fluxo dos sucos digestivos, mas também “fazem nós” nas linhas nervosas que transportam energia para os vários órgãos do corpo.

Pensamentos de natureza positiva desatam esses nós nas linhas nervosas e

permitem que a energia flua. *A emoção sexual é a mais poderosa forma de pensamento positivo.* A energia sexual é a “medicina” da natureza, e podemos provar isto quando observamos o estado de espírito e a condição perfeitamente relaxada do corpo após o contato sexual.

Breve como é, a afirmação anterior deveria ser o ponto de partida para uma análise inteligente do assunto pelo leitor desse livro. Vamos manter a mente aberta sobre o assunto sexo. Ninguém conhece a última palavra em relação ao tema, a maioria de nós sequer conhece a primeira palavra. Portanto, não vamos julgar um assunto sobre o qual sabemos tão pouco até que tenhamos feito, pelo menos, algum pensamento inteligente sobre ele. Por tudo o que a maioria de nós sabe, tanto a pobreza quanto os problemas de saúde podem ser dominados por meio de uma compreensão completa da energia sexual, pois ela é o mais poderoso estimulante mental conhecido.

AS TRINTA CAUSAS MAIS COMUNS DO FRACASSO



Nas páginas anteriores você já teve uma breve descrição dos dezessete fatores através dos quais o sucesso pode ser atingido. Agora vamos voltar nossa atenção para alguns dos fatores que causam o fracasso. Confira a lista e você talvez encontrará a causa de uma falha ou derrota que você possa ter experimentado. A lista é baseada em uma análise precisa de mais de 20 mil fracassos e abrange homens e mulheres em praticamente todos os campos de atuação.

1. Base familiar desfavorável (Esta causa está no topo da lista. A má criação é uma deficiência contra a qual há pouco a se fazer e é uma pelas quais o indivíduo infelizmente não é responsável);
2. Falta de um propósito ou objetivo definido pelo qual se esforçar;
3. Falta de ambição;
4. Educação insuficiente;
5. Falta de autodisciplina e tato, geralmente manifestando-se através de todos os tipos de excesso, especialmente sexuais e alimentares;
6. Problemas de saúde, geralmente devido a causas evitáveis;
7. Ambiente desfavorável durante a infância, quando o caráter estava sendo formado, resultando em hábitos viciosos de corpo e mente;
8. Procrastinação;
9. Falta de persistência e de coragem em culpar a si mesmo pelas próprias derrotas;
10. Personalidade negativa;
11. Falta de definição do desejo sexual;
12. Desejo incontrolável de obter *algo* a partir de *nada*, normalmente

manifestando-se em hábitos de aposta;

13. Falta de decisão;

14. Um ou mais dos seis medos básicos descritos em outra parte desse livro;

15. Má seleção de um companheiro ou companheira no casamento;

16. Prudência excessiva, destruindo a iniciativa e a autoconfiança;

17. Má seleção de associados nos negócios;

18. Superstição e preconceito, geralmente ligados a falta de conhecimento das leis naturais;

19. Escolha errada da ocupação;

20. Dissipação de energia, através da falta de conhecimento da lei da concentração e do foco, resultando no que é popularmente conhecido como “pau para toda obra”;

21. Falta de parcimônia;

22. Falta de entusiasmo;

23. Intolerância;

24. Intemperança no comer, no beber e nas atividades sexuais;

25. Incapacidade de cooperar com os outros em espírito de harmonia;

26. Posse de poder que não foi adquirido através do próprio esforço, por lentos processos evolutivos de experiência (como no caso de alguém que herda riqueza ou é colocado em uma posição de poder a qual não tem direito por mérito);

27. Desonestidade;

28. Egoísmo e vaidade;

29. Adivinhar em vez de pensar;

30. Falta de capital.

Alguns podem se perguntar por que “falta de capital” foi colocada no final da

lista. É porque qualquer um que se qualificar com um grau razoavelmente alto nas outras 29 causas poderá obter o capital necessário para qualquer finalidade.

A lista anterior não inclui todas as causas do fracasso, mas representa as causas mais comuns. Alguns podem dizer que “falta de sorte” deveria estar na lista, mas a resposta a esta observação é que a sorte, ou a lei do acaso, pode ser dominada por todos os que entenderem como aplicar os dezessete fatores para o sucesso. No entanto, para ser justo com aqueles que podem nunca ter tido a oportunidade de dominar os dezessete fatores para o sucesso, deve-se admitir que a má sorte, ou uma volta desfavorável na “roda da fortuna”, às vezes é a causa da falha.

Aqueles que estão inclinados a atribuir todas as suas falhas às “circunstâncias” ou à má sorte, devem se lembrar da injunção sem cortes proferida por Napoleão, que disse: “Danem-se as circunstâncias! Eu crio as circunstâncias.” A maioria das “circunstâncias” e resultados desfavoráveis da sorte somos nós quem criamos. *Não nos esqueçamos disso!*

Aqui está uma declaração de fato, e uma confissão, que vale a pena lembrar. A *filosofia da Lei do Triunfo, que agora está prestando serviço útil a homens e mulheres de todo o mundo, é em grande parte o resultado de quase vinte anos do assim chamado fracasso por parte do autor.* No curso mais extenso sobre a filosofia da Lei do Sucesso, no Manuscrito Original, na lição “Beneficiando-se dos erros”, o aluno observará que o autor enfrentou derrotas e adversidades tantas vezes que ele poderia ter justificado gritando: “A sorte está contra mim!” Sete grandes falhas e mais dezenas de falhas menores que o autor consegue lembrar, estabeleceram as bases para uma filosofia que agora traz sucesso para dezenas de milhares de pessoas, *incluindo o próprio autor!* A “má sorte” tem sido canalizada e colocada para trabalhar e muitos agora remuneram de forma substancial o homem que trouxe à tona a crença de que mesmo a sorte pode ser mudada e as falhas podem ser aproveitadas.

Há uma roda na qual os assuntos dos homens giram e seu mecanismo é tal que impede qualquer homem de ser sempre afortunado.

É verdade! Tal roda existe, mas ela está girando continuamente. Se ela trazer infortúnio hoje, pode-se fazer com que traga boa sorte amanhã. Se isso não fosse verdade, a filosofia do Manuscrito Original seria uma farsa e uma fraude, oferecendo nada além de falsa esperança.

Foi dito ao autor certa vez, que ele sempre seria um fracasso, pois havia nascido sob uma estrela desfavorável! Algo deve ter acontecido que funcionou como um antídoto da má influência dessa estrela, e algo *aconteceu*. Esse “algo” é o poder de dominar os obstáculos, dominando primeiramente a si mesmo, que cresceu a partir da compreensão e da aplicação da filosofia do Manuscrito Original. Se os dezessete fatores para o sucesso podem compensar a má influência de uma estrela para este autor, eles podem fazer o mesmo por você, ou por qualquer outra pessoa.

Responsabilizar as estrelas pelos nosso infortúnios é apenas uma outra maneira de reconhecer nossa ignorância ou nossa preguiça. O único lugar em que as estrelas podem lhe trazer má sorte é na sua própria mente. Você tem a posse dessa mente e ela tem o poder de dominar todas as más influências que estão entre você e o sucesso, incluindo as das estrelas.

Se você realmente deseja ver a causa da sua má sorte e das suas desgraças, não olhe em direção às estrelas, olhe-se no espelho! Você é o mestre do seu destino! Você é o capitão da sua alma. Você possui uma mente que só você mesmo pode controlar ! E essa mente pode ser estimulada e moldada para entrar em contato direto com todo o poder que você precisa para resolver qualquer problema ou obstáculo que possa afrontá-lo. A pessoa que culpa as estrelas por seus problemas desafia a existência da Inteligência Infinita, ou Deus, se você preferir esse nome.

O MISTÉRIO DO PODER DO PENSAMENTO

Em frente ao escritório do autor, na Broadway esquina com a Rua 44, em Nova Iorque, está o Edifício Paramount, um arranha-céu que serve como um lembrete diário do fabuloso poder do *pensamento*.

Venha comigo até a janela do meu escritório e vamos analisar este moderno edifício. Diga-me, se você puder, com quais materiais o edifício é construído. Imediatamente você vai dizer: “Ora, ele é construído com tijolos, vigas de aço, placas de vidro e madeira” e estará parcialmente certo, mas você não contou a história toda.

Os tijolos, o aço e os outros materiais que entraram na construção da parte *física* do prédio foram necessários, mas antes que qualquer um desses materiais formasse o prédio, ele foi construído na sua totalidade com outro tipo de

material, na mente de Adolph Zukor, com o material intangível conhecido como *pensamento*.

Tudo o que você tem ou terá, bom ou mau, foi atraído por você mesmo, pela natureza dos seus *pensamentos*. Pensamentos positivos atraem objetos desejáveis, pensamentos negativos atraem a pobreza e a miséria e um bando de outros tipos de objetos indesejáveis. Seu cérebro é o ímã que atrai tudo o que você possui e não se enganem sobre isso, seu cérebro não vai atrair o sucesso enquanto você estiver pensando na pobreza e no fracasso.

Todo homem está onde está como resultado de seus próprios pensamentos dominantes, tão certo como a noite segue o dia. **O pensamento** é a única coisa que você controla absolutamente, uma declaração de fato que repetimos por causa da sua grande importância. Você não controla totalmente o dinheiro que possui, ou o amor e a amizade que você cultiva, você não teve nenhum envolvimento, a princípio, com a sua vinda ao mundo e terá muito pouco envolvimento com o tempo de sua permanência, mas você tem *tudo* a ver com o estado de sua própria mente. Você pode tornar sua mente *positiva* ou você pode permitir que ela se torne *negativa*, como resultado de influências e sugestões externas. A Divina Providência lhe deu o controle supremo de sua própria mente e com este controle veio também a responsabilidade em fazer o melhor uso dela.

Em sua própria mente você pode imaginar um grande edifício, semelhante ao que está em frente ao estúdio do autor, e depois transformar essa imagem mental em uma realidade, assim como Adolph Zukor fez, porque o material com o qual ele construiu o Edifício Paramount está disponível para todos os seres humanos e, além disso, é gratuito. Tudo o que você tem a fazer é apropriar-se dele e colocá-lo em uso. Esse material universal, como já dissemos, é o **poder do pensamento**.

A diferença entre o sucesso e o fracasso é, em sua maioria, uma questão de diferença entre o pensamento positivo e o negativo. Uma mente negativa não atrairá fortuna. Semelhante atrai semelhante. Nada atrai sucesso tão rapidamente quanto o sucesso. A pobreza gera mais pobreza. Se torne um sucesso e todos colocarão tesouros a seus pés e farão algo para ajudá-lo a tornar-se mais bem-sucedido. Mostre sinais de pobreza e todos tentarão tirar o que você tem de valor. Você pode pedir dinheiro emprestado ao banco quando você é próspero e não precisa dele, mas tente arranjar um empréstimo quando você é pobre, ou

quando uma grande emergência atingir você. Você é o mestre do seu próprio destino porque controla a única coisa que pode mudar e redirecionar o curso dos destinos humanos, o *poder do pensamento*.

Deixe esta grande verdade impregnar a sua consciência e este livro terá marcado o ponto de virada mais importante da sua vida.

COMO CONVERTER ESTA FILOSOFIA EM DINHEIRO

O autor está envolvido na tarefa de ajudar outras pessoas a encontrar-se. Seu trabalho consiste em duas formas de procedimento, do seguinte modo: Em primeiro lugar, o aluno é ensinado como coordenar e aplicar os dezessete fatores da filosofia da Lei do Triunfo na solução de qualquer problema. Em segundo lugar, o estudante é analisado e desenvolve-se um gráfico a partir das suas características tanto boas quanto ruins. Em outras palavras, todo o equipamento mental do estudante é diagnosticado e o resultado é claramente registrado em uma carta escrita, que mostra que linha de trabalho deve ser seguida e o melhor plano para a realização desse trabalho. Sempre que possível, o autor entrevista os estudantes pessoalmente. Quando não é possível, o aluno é atendido através da instrução de classe ou por correspondência, caso ele se encontre a uma grande distância da cidade de Nova Iorque.

A NATUREZA DAS ENTREVISTAS PESSOAIS

Entrevistas pessoais entre os estudantes da filosofia da Lei do Triunfo e o autor têm a finalidade de auxiliar o aluno na aplicação da filosofia a fim de que o seu *objetivo principal definido* possa ser selecionado e um plano de trabalho prático para a sua realização adotado. A entrevista constitui uma aplicação muito eficiente do princípio do *Master Mind*, através do qual duas mentes são coordenadas com a finalidade de alcançar um determinado objetivo.

Essas entrevistas produzem fenômenos que muitas vezes assustam tanto o autor quanto os estudantes. Para ilustração, pouco tempo atrás uma senhora agendou uma entrevista com a finalidade de determinar para qual trabalho ela estava melhor equipada. Ela era estudante do Manuscrito Original há alguns meses, havia dominado o livro sobre o assunto e estava familiarizada com os fundamentos dessa filosofia. Quinze minutos após a sua chegada, ela havia “intensificado” as vibrações da sua mente, de modo que estava “sintonizada” de

acordo com o princípio do *Master Mind*. A faculdade criadora da sua imaginação começou a trabalhar rapidamente e como resultado, as ideias descritas a seguir começaram a surgir em sua mente.

O autor anotou tais ideias, que vieram tão rápido quanto ele podia escrever usando a taquigrafia. O fluxo de ideias não cessou, mas foi voluntariamente cortado porque o tempo de sua entrevista havia expirado e outro cliente estava aguardando. As ideias estão listadas aqui, assim como ela as recebeu:

QUARENTA IDEIAS ÚNICAS DE COMO GANHAR DINHEIRO, INTERPRETADAS PELA SRA. M. C. ATRAVÉS DO AUXÍLIO DO PRINCÍPIO DO MASTER MIND



1. Reescreva a filosofia do Manuscrito Original de forma breve, de modo que possa ser apresentada em um único volume a um custo muito baixo, para que ele possa ser colocado nas mãos de centenas de milhares de estudantes que de outra maneira nunca poderiam ter o benefício de tal filosofia, e permita que os professores da filosofia em todo o mundo usem esse volume como um livro didático, em aulas particulares e “clubes de sucesso” a serem organizados por eles. (Nota do autor: O livro que você tem em mãos é o resultado concreto dessa ideia.)
2. Uma cadeia de postos de abastecimento e gasolina automáticos, nos quais o motorista pode servir a si mesmo, dia ou noite, inserindo moedas em uma máquina caça-níqueis.
3. Um distribuidor de notícias automático, disponibilizando revistas, jornais e periódicos através de máquinas caça-níqueis.
4. Uma cadeia de lojas de cinco e dez centavos automática, dispensando a mercadoria através de máquinas caça-níqueis, economizando tempo e evitando perda por furto nos balcões.
5. Um suporte a ser feito em aço flexível, que irá manter a coluna e os ombros eretos, permitindo assim que a energia nervosa flua livremente para todas as partes do corpo.
6. Uma máquina de vibração a ser anexada aos assentos dos trabalhadores

de escritórios e fábricas, que pode ser ligada nos intervalos durante o horário de trabalho, com a finalidade de distribuir a energia nervosa e prevenir a fadiga ou a preguiça.

7. Uma nova profissão de artista do ambiente, cujo trabalho será o de criar um ambiente positivo em casa, no escritório ou loja, etc., com a finalidade de aliviar a monotonia de tais lugares.

8. Fechaduras com segredo para automóveis (sem chave), para a prevenção de roubos.

9. Uma nova profissão a ser conhecida como “artista pessoal”, cuja tarefa será ajudar homens e mulheres na seleção de roupas de linhas apropriadas e na correta harmonia das cores. Atuará em lojas de roupas de alta qualidade e seus serviços serão gratuitos para os clientes.

10. Secretário de pesquisa, cuja atividade será recolher e classificar dados sobre qualquer assunto.

11. Um clube para pessoas com poucos recursos financeiros, equipado com pracinhas para as crianças, enfermeiros competentes e animadores que irão assumir responsabilidade total sobre as crianças durante certas horas do dia ou da noite, a ser realizado no âmbito de empreendimentos imobiliários suburbanos, como um incentivo adicional para as pessoas residirem lá.

12. Especialistas em ideias para jornais, cuja atividade seria criar ideias novas e originais para as vendas e as campanhas publicitárias de pequenos comerciantes que não têm dinheiro para contratar especialistas caros e cujos serviços seriam gratuitos para todos os anunciantes do jornal.

13. Uma área de acampamento perto da cidade, onde as pessoas possam obter um terreno grande o suficiente para uma barraca ou pequenos edifícios portáteis e um jardim, com o aluguel dentro dos limites de pessoas de baixa renda.

- 14.** Um balcão de informações turísticas, que forneceria dados de todos os locais de interesse nas proximidades, como mapas de estradas, literatura descritiva, etc. Seria operado pelas cadeias de postos de abastecimento, como meio de desenvolver o seu negócio.
- 15.** Um serviço de registro de lembranças que registraria vídeos de crianças brincando (para preservar a memória da sua infância), de festas de aniversário, casamentos, encontros comerciais e banquetes.
- 16.** Máquinas de escrever para alugar em hotéis e em carros Pullman, através da ajuda de máquinas caça-níqueis.
- 17.** Kits de almoço para trabalhadores de escritórios e fábricas, compostos de alimentos caseiros que consistem em uma dieta devidamente equilibrada (essa atividade pode ser conduzida por uma dona de casa, em sua própria cozinha). Vários clientes do autor estão atualmente empregando essa ideia lucrativamente.
- 18.** Tortas, pães e bolos caseiros a serem vendidos através de um acordo regular com mercearias e lojas locais.
- 19.** Livro de informações precisas para escritores principiantes, como exemplos de assuntos sobre os quais escrever e instruções de como comercializar os manuscritos.
- 20.** Barcos de verão que podem ser puxados por um automóvel, para alugar aos motoristas que desejam passar uma parte do seu tempo na água, mas ao mesmo tempo ter os seus carros disponíveis para os passeios em terra firme.
- 21.** Serviço de publicidade na vitrine de lojas de varejo, mostrando epigramas interessantes em vez de fotos de notícias, que farão com que a multidão pare para ler.
- 22.** Um conjunto de cinquenta e dois mata-borrões a serem utilizados para fins de publicidade. Cada um deles terá um epigrama ou lema apropriado

para o ramo do anunciante e será enviado para uma lista selecionada de empresas a cada semana. (Este é um plano para habilitar uma gráfica a desenvolver um negócio baseado em mata-borrões impressos.)

23. Fontes que sirvam sucos de vegetais equivalentes a comida, e sejam servidos frescos todos os dias, sem conservantes ou adição de produtos químicos de qualquer tipo.

24. Sinais para portas de escritório removíveis, que possam ser trocadas quando as pessoas trocam de sala.

25. Um centro de informações para a troca de ideias práticas de vendas entre os varejistas.

26. Um berçário doméstico, a ser conduzido por mulheres casadas que desejam uma fonte independente de renda, para servir as mulheres que desejam deixar seus filhos em mãos confiáveis.

27. Troca de roupas, onde roupas usadas podem ser trocadas por outras roupas usadas.

28. Disponibilizar um endereço para correspondências na cidade de Nova Iorque, para as pequenas empresas e indivíduos de fora da cidade que desejam que sua correspondência seja enviada para Nova Iorque e, em seguida, reencaminhada, por causa do prestígio do endereço de Nova Iorque. Com uma taxa básica de serviço de cinco dólares por mês para cada cliente, duzentos desses clientes dariam a uma pessoa uma renda substancial.

29. Produzir filmes apenas para crianças, com enredos que apelem às suas mentes e eduquem tanto quanto entretenham e sejam distribuídos pelas escolas públicas.

30. Quadrinhos para jornais que façam publicidade de alguma mercadoria e ao mesmo tempo entretenham, a serem vinculados em jornais locais por comerciantes que vendem o produto anunciado.

31. Um editor de sucesso para os jornais que conduza uma coluna diária com base no material do livro *O Manuscrito original – as 16 leis originais do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill* através de uma aliança de trabalho com o autor da filosofia.
32. Pés removíveis para meias-calças, feitos de material absorvente que irá manter os pés livres de transpiração, aumentando assim a vida útil das meias, a saúde e o conforto.
33. Gravatas reversíveis, feitas de dois tipos de tecido, dando assim o benefício de duas gravatas diferentes.
34. Kits especiais para homens compostos por camisa, gravata, meias e lenço combinando, em uma embalagem simples e vendidos a preços populares.
35. Elástico na cintura da calças (no interior), eliminando assim a necessidade de cintos ou suspensórios.
36. Menu do dia, composto apenas de alimentos saudáveis, a ser distribuído pelos jornais.
37. Clube de cultura física, onde o exercício é dado através de danças adequadamente projetadas, tornando-se assim um prazer ao invés de uma tortura.
38. Uma agência de serviços de vendas por telefone, proporcionando negociantes de imóveis, de carros ou de qualquer outro serviço, com potenciais compradores devidamente qualificados. (Este plano pode ser realizado em qualquer cidade e tem possibilidades ilimitadas para a pessoa que entende como ter uma conversa preliminar de vendas.)
39. Informativos institucionais para empresas de pequeno porte, que sejam impressos em pequenas quantidades no mimeógrafo e a um custo muito menor do que o da impressão. (Nota: Esta ideia foi colocada em prática por dois jovens em Nova Iorque. Eles estão dispostos a fornecer todas as

cópias de materiais necessários para outras pessoas que desejam exercer atividade semelhante em outras cidades. Eles têm cópia adequada para praticamente todos os tipos de negócios, tais como bancos, seguradoras de vida, imóveis, lojas de varejo, etc. Seus nomes serão fornecidos às pessoas que demonstrarem interesse para o autor desse livro.)

40. Organizar aulas do sucesso em casas de negócios com o objetivo de ensinar os funcionários como aplicar a filosofia do Manuscrito Original em suas respectivas posições, a fim de que tanto eles quanto seus empregadores possam lucrar. (Nota: Esta ideia está em prática atualmente. Irá fornecer emprego para milhares de homens e mulheres que irão preparar-se para ensinar a Filosofia do Sucesso.)

Pense nas possibilidades estupendas de realização de uma mente que pode criar quarenta ideias únicas de fazer dinheiro em menos de dez minutos. Tal mente não tem limitações. A Filosofia do Sucesso (publicada no Brasil pela Citadel Editora sob o título: *O Manuscrito original - as 16 leis originais do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill*) foi pensada com a finalidade de “intensificar” qualquer mente, fazendo-a utilizar todos os seus poderes potenciais. Relatos de estudantes de todo o mundo mostram que eles têm experimentado resultados semelhantes aos descritos aqui.

A lista precedente é composta apenas de algumas das muitas centenas de ideias úteis que se desenvolvem a partir da aplicação do princípio do *Master Mind* no contato diário do autor com os alunos que vêm para as entrevistas conectados com os seus vários problemas na vida. Essas entrevistas destacam um lado interessante sobre a natureza humana, já que estão relacionadas com praticamente todo tipo de problema humano, que vão desde o homem que deseja melhorar a aparência e os hábitos da sua esposa sem magoá-la até o homem que deseja encontrar uma maneira de aumentar a sua capacidade de ganho em alguns milhares de dólares por ano. Tal variedade de discussão traz um conhecimento sobre o animal racional chamado homem que não poderia ser alcançado de outra maneira. Quando homens e mulheres decidem encontrar-se com o autor e pagar-lhe uma soma substancial para que ele ouça seus problemas e ofereça planos

para resolvê-los, eles não fazem qualquer tentativa de enganar ou de mostrar o seu melhor para causar uma boa impressão. Eles discutem suas fraquezas tão facilmente como fazem com suas virtudes.

Para solucionar os problemas de seus clientes, o autor muitas vezes considera necessário apresentar clientes diferentes para que eles formem alianças empresariais e profissionais. Um homem pode ter uma invenção útil ou uma ideia para a expansão de um determinado empreendimento, mas não ter o capital necessário para promovê-la. Talvez o cliente seguinte tenha a capacidade de levantar o capital necessário. Os dois são apresentados e ensinados sobre como unir os seus recursos através da ajuda do princípio do *Master Mind*.

Existe uma solução prática para cada problema humano. Quando duas ou mais pessoas sentam-se e concentram-se seriamente suas mentes na solução de qualquer problema, em um espírito de harmoniosa cooperação, métodos e meios que conduzem ao fim desejado surgirão de forma milagrosa.

Nem todos os estudantes da Filosofia do Sucesso (*O Manuscrito original - as 16 leis originais do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill*) têm a oportunidade de encontrar o autor para entrevistas pessoais, já que milhares deles vivem fora dos Estados Unidos. Esses alunos recebem ajuda pela aplicação do Questionário de Análise Pessoal, que traz para o autor uma imagem mental perfeita daquele que preenchê-lo e, portanto, fornece os dados necessários a partir dos quais a solução de praticamente qualquer problema pode ser desenvolvida sem que o autor veja o aluno.

O autor está se preparando para estabelecer um analista autorizado e professor em cada cidade nos Estados Unidos e em muitas cidades de outros países, que irá pessoalmente ensinar a Filosofia do Sucesso (*O Manuscrito original - as 16 leis originais do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill*) e atender os estudantes dela através de entrevistas pessoais, assim como o autor tem feito em Nova Iorque. Sem dúvida, muitos desses professores serão recrutados a partir da profissão do sacerdócio, que está em rápido declínio, uma vez que esses esplêndidos senhores têm a personalidade, a educação, a inteligência, o conhecimento da pedagogia e a compreensão dos problemas humanos que são tão essenciais para o sucesso da interpretação do Manuscrito Original.

Outros professores serão recrutados a partir de áreas profissionais e dos negócios. A filosofia será ensinada em todos os idiomas falados do mundo

civilizado, o que requer professores e analistas de todas as nacionalidades. As etapas necessárias a serem tomadas por aqueles que desejam tornar-se professores e analistas serão minuciosamente explicadas pelo autor mediante requerimento dirigido a este escritório de Nova Iorque.

MENSAGEM ÀQUELES QUE TENTARAM E FALHARAM!



O autor não ficaria satisfeito em enviar esse livro para a sua missão de inspirar pessoas sem acrescentar esse curto capítulo como uma mensagem pessoal para aqueles que tentaram e “falharam”!

Falha! Que palavra mal compreendida! Quanto caos, sofrimento e pobreza têm sido gerados pela má interpretação dessa palavra.

Apenas alguns dias atrás o autor estava em uma terra humilde nas montanhas de Kentucky, não muito longe da sua terra natal, onde uma famosa “falha” nasceu. Quando ainda era um homem jovem, essa “falha” foi para a guerra, nomeado como capitão.

Seus resultados foram tão fracos que ele fora rebaixado a cabo e, ao final, voltou para casa exonerado.

Ele estudou topografia, mas não conseguiu ganhar a vida nesse ramo e acabou sendo humilhado ao ter os seus instrumentos vendidos para quitar suas dívidas. Em seguida estudou direito, pegou poucos casos e perdeu a maioria deles por sua incompetência.

Ficou noivo de uma jovem, mas mudou de ideia e não apareceu para o casamento.

Tentou a política e foi eleito para o Congresso por acaso, mas seu passado era tão tedioso que não causou nenhuma impressão favorável. Tudo o que ele tentou só trouxe fracasso e humilhação.

Então, um milagre aconteceu! Uma grande experiência de amor transformou a sua vida. Apesar do fato de que a garota que despertou esse amor tenha vindo a falecer, os pensamentos remanescentes dessa experiência fez com que esse “ninguém” lutasse para sair do seu humilde papel de fracassado, e, com a idade de 52 anos, ele se tornou o maior e mais amado Presidente que já ocupou a Casa Branca.

Homens são formados ou despedaçados de acordo com a utilização que fazem

do *poder* do pensamento. A falha pode ser transformada em sucesso do dia para a noite quando alguém se inspira em uma grande motivação impulsora. Os oito motivos básicos que fazem os homens entrarem em ação foram descritos em um capítulo anterior, um deles é o *amor*.

O amor de Abraham Lincoln por Anne Rutledge transformou a mediocridade em grandeza. Ele encontrou-se consigo mesmo através da tristeza que o assolou depois da morte de sua amada.

Elbert Hubbard definitivamente impressionou o mundo através da expressão da sua genialidade inspirado por Alice Hubbard, sua segunda esposa.

Henry Ford é o homem mais rico e poderoso vivendo atualmente (1930), para isso teve que vencer a pobreza, o analfabetismo e outras desvantagens que o homem médio não enfrenta. Ele encontrou o sucesso por causa do amor inspirado por uma verdadeira grande mulher, sua esposa, mesmo que seus biógrafos nunca tenham mencionado o nome dela.

Cada automóvel, cada milhão e cada fábrica da Ford, e tudo o que Henry Ford realizou para o bem da humanidade pode ser devidamente apresentado como prova da solidez da filosofia da Escada para o Triunfo, pois ele é atualmente o aluno mais ativo dessa filosofia. O material que fez dessa filosofia uma realidade foi retirado da sua vida profissional, mais do que de qualquer outra fonte.

O segredo de todo o sucesso reside em um *motivo* bem definido!

Sem o *ardente desejo* de alcançar um objetivo definido, induzido por um ou mais dos oito motivos básicos, nenhum homem jamais se tornará um gênio.

Motivado por um desejo sexual altamente desenvolvido, Napoleão tornou-se o maior líder do seu tempo. Seu fim indigno foi resultado da falta de observância de dois dos dezessete fatores do sucesso: a regra de ouro e o autocontrole.

Lester Park entrou no ramo de filmes 25 anos atrás, mais ou menos na mesma época em que o autor começou a organização do material para a filosofia. O “milagre” que transformou o Sr. Park de um autointitulado “fracasso” em um sucesso extraordinário foi descrito em uma página de editorial escrito pelo autor e publicado recentemente em um jornal de Nova Iorque. Este editorial está aqui reproduzido como fechamento apropriado desse capítulo:

OUTRO MILAGRE

Durante 25 anos tenho estudado e analisado os seres humanos. Minha

pesquisa já me colocou em contato com mais de 20 mil homens e mulheres. Duas pessoas se destacaram no meio dessa multidão: Henry Ford e Lester Park.

A classificação geral do Sr. Ford, de acordo com a minha última análise, é de 95%, enquanto a de Lester Park, de acordo com a análise que acabo de concluir, é de 94%. Na primeira vez em que analisei Henry Ford, há vinte e três anos, sua classificação, considerando os dezessete fatores do sucesso, foi de 67%. Sua ascensão gradual de 67 a 95 por cento foi uma conquista notável, mas nada comparado com a transformação que ocorreu na máquina mental de Lester Park em um período de apenas algumas semanas, como mostra o gráfico de acompanhamento da sua análise.

“Quando o Sr. Park fez o teste pela primeira vez (como indicado pela linha pontilhada, na parte inferior do gráfico), sua classificação geral foi de 45%. Menos de um mês depois, fiz uma segunda análise e eis que ele havia saltado de “zero” a cem por cento em dois dos mais importantes dos dezessete fatores do sucesso, e tinha conquistado avanços impressionantes em muitos dos outros fatores.

UM ENDOSSO ARREBATADOR

“O gráfico de análise que mostra as duas avaliações de Lester Park a respeito dos fatores que dão mais poder e riqueza é um endosso arrebatador da crença que muitos filósofos têm sustentado, de que *todo o sucesso é apenas um estado de espírito!*” Que os homens podem ser levados a grandes realizações ou ao esquecimento completo unicamente pelos pensamentos que dominam as suas mentes.

CONFINAMENTO SOLITÁRIO

Lester Park costumava ser um dos mais ativos executivos da indústria cinematográfica dos Estados Unidos. Seu nome foi vinculado ao de muitos outros homens que fizeram grandes fortunas neste negócio (negócio esse que muitos acreditam estar apenas no início). Mas alguma coisa “quebrou” na máquina mental de Lester Park. Ele perdeu o controle sobre si mesmo, sua autoconfiança caiu para zero e ele deixou de ter um objetivo principal definido. Ele se privou do contato com outras pessoas em sua profissão, privando-se assim da maior de todas as leis do sucesso, o do *Master Mind* (a mente que é um

composto de duas ou mais mentes trabalhando em perfeita harmonia para a realização de um objetivo definido.) (Para informações mais detalhadas sobre o *Master Mind* leia *O Manuscrito original - as 16 leis originais do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill*, Citadel Editora).

Durante anos Lester Park manteve-se, figurativa e literalmente, em confinamento solitário em uma masmorra escura! Essa masmorra era a sua própria mente e ele mesmo carregava a chave da porta.

A RODA DO DESTINO

Em setembro de 1928, conduzi uma aula sobre o Manuscrito Original no Waldorf-Astoria Hotel, em Nova Iorque. Devido a uma esquisita volta da roda da oportunidade - ou era a “roda do destino?” - Lester Park foi um estudante naquela classe. A transformação que teve lugar em Lester Park ocorreu em uma fração de minuto, durante a primeira meia hora da minha primeira aula! Em uma única frase eu fiz uma afirmação que serviu de chave para abrir a porta da masmorra onde ele próprio havia se confinado, então *ele saiu, pronto para pegar as rédeas onde as havia deixado vários anos antes*. A transformação não foi imaginária, mas real e completa. Duas semanas após a luz ter brilhado novamente em seu cérebro, Lester Park havia finalizado todos os preparativos para a produção de um dos maiores filmes de sua carreira. Quando digo que ele havia “finalizado todos os preparativos”, quero dizer exatamente isso! O dinheiro para a produção foi oferecido a ele por mais de uma fonte, amigos que ele havia conhecido no auge de sua carreira como produtor de repente apareceram em cena como que por magia, e cumprimentaram-no como irmãos que não se viam há muito tempo! *Corianton*, o filme da sua vida, tornou-se uma vívida e pulsante realidade e está atualmente sendo preparado para produção.

UM MILAGRE MODERNO HAVIA ACONTECIDO!

Esse milagre traz grande alegria ao meu coração, porque prova mais uma vez, que a minha cria – a Filosofia do Sucesso – é destinada a emancipar milhões de Lester Parks das masmorras escuras do desespero as quais eles mesmos se confinaram. Mais de vinte anos atrás, Andrew Carnegie deu-me uma ideia que me lançou em um período de trabalho e pesquisa que durou quase um quarto de século. Aquela ideia foi o eixo em torno do qual a Filosofia do Sucesso (O

Manuscrito original - as 16 leis originais do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill) foi construída. Eu vivi para vê-la trazer a liberdade para não menos de 10 mil pessoas, e não terei como saber para quantas mais ela trará liberdade semelhante, pois a filosofia está sendo estudada atualmente por milhares de estudantes em quase todos os países civilizados da Terra, com os quais eu não tenho possibilidade de entrar em contato pessoalmente.

A PROFECIA CUMPRIDA

Anos atrás, quando previ que Henry Ford um dia se tornaria o homem mais poderoso do planeta, a minha declaração me causou grande constrangimento, pois Ford ainda não havia mostrado sinais de que se tornaria o homem mais rico do mundo. Eu segurei aquela previsão e vivi para vê-la tornar-se mais do que justificada.

OUTRA PROFECIA

“Eu agora prevejo publicamente que Lester Park se tornará o mais bem-sucedido produtor cinematográfico no campo. Eu tenho o melhor dos motivos para crer – mesmo para saber – que esta profecia está bem encaminhada em direção à realização e estarei disposto a assumir total responsabilidade por isso.”

O mundo científico está à beira da maior de todas as descobertas, e quando a natureza dessa descoberta for anunciada, ofuscará tudo o que a humanidade já aprendeu sobre as leis físicas da natureza e as coisas materiais. A natureza desta descoberta foi discutida por este escritor com o falecido Dr. Alexander Graham Bell (inventor do telefone) e o Dr. Elmer R. Gates dezenove anos atrás, mas o princípio a que me refiro não havia sido então suficientemente compreendido para permitir ao homem aproveitá-lo. Dezenove anos de experimentação mudaram isso, e o mundo está agora praticamente em posse do conhecimento de uma lei que permitirá que qualquer homem mude o curso de seu destino à vontade!” Estude o gráfico da análise de Lester Park e você poderá ter uma ligeira ideia do que o homem pode fazer por si mesmo quando ele aprende a harmonizar-se com as leis naturais.”

NAPOLEON HILL

NOTA DO EDITOR



A declaração acima foi feita sob a assinatura pessoal de Napoleon Hill, autor da filosofia da Lei do Triunfo, publicada no Brasil com o título de *O Manuscrito original - as 16 leis originais do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill*. Aqueles que não conhecem o Sr. Hill ou a sua obra têm o direito de saber que ele tem se empenhado por quase um quarto de século em experiências com a mente humana. Em sua pesquisa, ele teve ajuda preciosa dos cientistas mais conhecidos do mundo, homens como o falecido Dr. Alexander Graham Bell, Dr. Elmer R. Gates, Chas. P. Steinmetz e Luther Burbank. Em uma recente série de artigos que aparecem na revista *McClure*, Henry Ford admitiu publicamente que a filosofia delineada em *O Manuscrito original - as 16 leis originais do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill* foi o fundamento da sua própria ascensão ao poder e à riqueza.

O Sr. Hill é um editor de sucesso do *New York Evening Graphic*, e sua “Coluna de Sucesso” tem aparecido em outros jornais. Através dessa coluna ele tem acendido novamente o fogo do entusiasmo e da ambição nas mentes de milhares de homens e mulheres que tinham tudo, mas perderam as esperanças de alcançar o sucesso financeiro.

O falecido Elbert H. Gary, ex-presidente do conselho da *United States Steel Corporation*, estava preparando, antes de morrer, a apresentação do curso da Filosofia do Sucesso a todos os funcionários da empresa que entendiam inglês, a um custo total estimado em US\$ 150 mil.

Cyrus H. K. Curtis, proprietário do *Saturday Evening Post* e de uma das editoras de maior sucesso do mundo, endossou abertamente as descobertas de Hill e pediu permissão para reimprimir material de uma das lições na *Philadelphia Public Ledger*.

Wm. Howard Taft, ex-presidente dos Estados Unidos, aprovou a filosofia através de uma carta muito entusiasmada que Hill recebeu dele.

Edwin C. Barnes, um parceiro de negócios de Thomas A. Edison, não só

aprovou a filosofia da Lei do Sucesso e deu-lhe o crédito por permitir que ele se aposentasse, com toda a riqueza que poderia desejar, com a idade de 45 anos, mas também deu um endosso fantástico pessoalmente a Hill, a quem ele conheceu há vinte anos.

A partir disso, pode-se dizer sem exagero, que Napoleon Hill é um dos grandes pensadores da época – porque nenhum homem poderia merecer o respeito e assegurar o endosso dos homens que o têm apoiado, a menos que ele fosse um sólido pensador.

ESTA É A ERA DA AÇÃO

Resumindo os dezessete fatores do sucesso descrito nesse volume, o leitor poderá compreender melhor a filosofia inteira, mantendo em mente o fato de que o sucesso é baseado em *poder* e que o poder é o conhecimento expresso em *ação*.

Todos os principais estímulos que despertam a mente e a colocam em ação foram descritos nesse volume. A principal finalidade dos dezessete fatores do sucesso é fornecer planos práticos e métodos de aplicação de uso desses estímulos.

Uma análise cuidadosa revelou o fato surpreendente de que um único incidente ou experiência muitas vezes resulta em uma influência tão pronunciada em uma mente mediana que o proprietário dessa mente supera, em realização, outros que têm espíritos superiores e melhor treinados.

A Filosofia do Sucesso, como descrita através dos dezessete fatores enumerados neste volume, fornece todos os métodos conhecidos de estímulo mental que inspiram o indivíduo com grande ambição e fornecem a coragem essencial para a realização do objeto dessa ambição.

Difícilmente é o bastante dizer que um homem conquista mais se empreende mais. O autor se comprometeu em oferecer ao indivíduo um estimulante mental prático, ou fonte de inspiração, que pode ser utilizado para construir maior ambição e fornecer o motivo para a *ação*.

Noventa e cinco por cento da energia da mente humana permanece passiva ao longo da vida. O principal objetivo dessa filosofia é fornecer os estímulos que despertam esse percentual de energia dormente e colocá-la para trabalhar. Como? Plantando na mente um motivo forte que levará à ação. Intensificando a

mente através do contato com outras mentes e fazendo-a vibrar em um plano superior.

Esse volume descreve de forma sintética a maioria dos dezessete fatores de sucesso. Em um esboço mais extenso da filosofia, você poderá ler todos os princípios no livro *O Manuscrito original – as 16 leis originais do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill*.

NOTA DA EDITORA



Esta é uma reprodução de 2016 da obra original *The Magic Ladder to Sucess* escrita e publicada por Napoleon Hill em 1930. Por se tratar de uma obra do século passado, alguns trechos, apesar de ultrapassados, não foram modificados para que a obra se mantivesse fiel a original. Esta é uma publicação oficial autorizada pela *The Napoleon Hill Foundation*.

* Mais de
100 milhões
de cópias
vendidas
no mundo

NAPOLEON HILL

Autor do best-seller mundial *Pense e enriqueça*

+ ESPERTO QUE O DIABO

O mistério revelado da liberdade e do sucesso



UMA
ENTREVISTA
EXCLUSIVA COM
O DIABO
Escondida
desde
1938

Tradução e Epílogo
M.Conte Jr. FRC, M.:M

आरोग्य कर्मला विज्ञान योग

Mais Esperto que o Diabo

Hill, Napoleon

9788568014103

200 páginas

[Compre agora e leia](#)

Neste livro, inédito no Brasil, você vai descobrir, após 75 anos de segredo, por meio dessa entrevista exclusiva que Napoleon Hill fez, quebrando o código secreto da mente do Diabo:

Quem é o Diabo? Onde ele habita? Quais suas principais armas mentais? Quem são os alienados e de que forma eles ou elas se alienam? De que forma o Diabo influencia a nossa vida do dia a dia? Como a sua dominação influencia nossas atitudes? O que é o medo? Como nossos líderes religiosos e nossos professores são afetados pelo Diabo? Quais as armas que nós, seres humanos, possuímos para combater a dominação do Diabo? Qual a visão do Diabo sobre a energia sexual? Como buscar uma vida cheia de realizações, valorizando a felicidade e a liberdade?

Essas perguntas e muitas outras são respondidas pelo próprio Diabo, que se autodenomina "Sua Majestade", de acordo com Napoleon Hill. O seu propósito, escrito com suas próprias palavras, é ajudar o ser humano a descobrir o seu real potencial, desvendando as armadilhas mentais que os homens e as mulheres deste mundo criam para si mesmos, sabotando a sua própria liberdade e o seu próprio direito de viver uma vida cheia de desafios, alegria e liberdade.

Escrito em 1938, após uma das maiores crises econômicas, e precedendo a Segunda Guerra Mundial, este livro não somente é uma fonte de inspiração e coragem, mas deve ser considerado um manual para todas aquelas pessoas que desejam

[Compre agora e leia](#)

SHARON LECHTER
COAUTORA DO BEST SELLER PAI RICO PAI POBRE

PENSE E ENRIQUEÇA



EPÍLOGO
FABIANA G. CONTE

PUBLICAÇÃO OFICIAL AUTORIZADA PELA
FUNDAÇÃO NAPOLEON HILL

Pense e Enriqueça para Mulheres

Lechter, Sharon

9788568014127

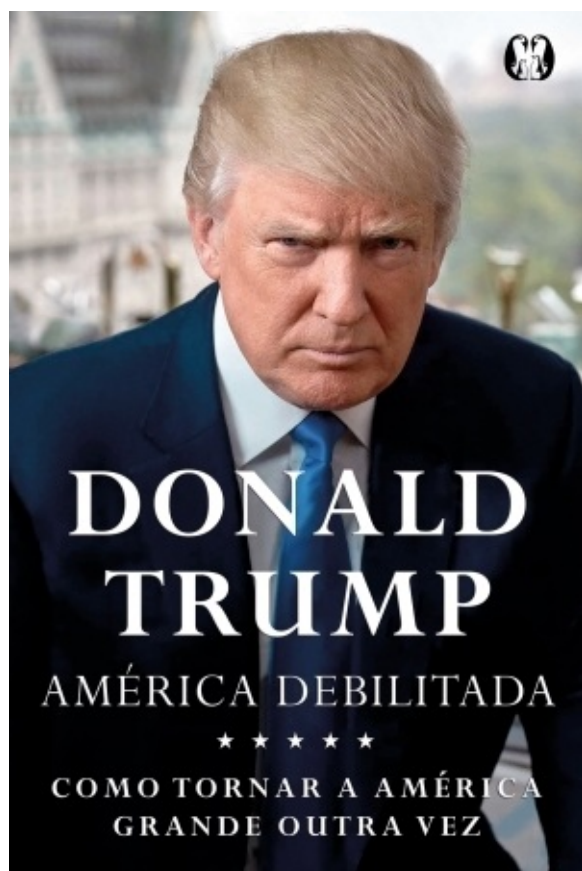
308 páginas

[Compre agora e leia](#)

As mulheres representam o futuro dos negócios. A evidência está por toda parte — da declaração de Warren Buffett em 2013, de que as mulheres são a chave para o sucesso financeiro da nação, aos US\$ 30 trilhões em patrimônio global internacional que as mulheres têm direito a herdar. As mulheres estão liderando uma revolução global silenciosa para o bem de suas famílias, seu futuro e sua satisfação pessoal.

Embora os passos para o sucesso sejam os mesmos para todo mundo, homens e mulheres, em geral, abordam os princípios sob uma ótica muito diferente. O *Pense e enriqueça* original foi escrito sob uma perspectiva masculina, numa era em que a grande maioria dos executivos de negócios eram homens. Por este e muitos outros motivos, Sharon Lechter — a premiada autora e coautora do best-seller mundial *Pai rico, pai pobre* — criou *Pense e enriqueça para mulheres*. Este novo e poderoso livro aplica os princípios de criação de riqueza de Napoleon Hill à vida da mulher moderna, combinando os clássicos 13 Passos para o Sucesso de Hill com os insights e a experiência de centenas de mulheres notáveis — incluindo Sandra Day O'Connor; Angela Merkel; Mary Kay Ash, fundadora da Mary Kay; Ginni Rometty, CEO da IBM; Tory Burch e Condoleezza Rice — para oferecer às mulheres um plano para superar obstáculos, agarrar oportunidades, definir e atingir metas, viver seus sonhos e substituir a culpa devido ao "equilíbrio trabalho-vida" pela escolha de "uma grande vida" preenchida com amor, família, significado e sucesso.

[Compre agora e leia](#)



DONALD TRUMP

AMÉRICA DEBILITADA

★ ★ ★ ★ ★

COMO TORNAR A AMÉRICA
GRANDE OUTRA VEZ

América Debitada

Trump, Donald
9788568014349
208 páginas

[Compre agora e leia](#)

"Veja a situação mundial neste exato momento. Está uma bagunça terrível, para usarmos termos amenos. Jamais houve uma época mais perigosa. Os políticos e grupos de interesses especiais de Washington, D.C., são diretamente responsáveis pela confusão em que nos encontramos. Então por que devemos continuar a ouvi-los?

Chegou a hora de devolver a América a seu dono de direito — o povo americano.

Não farei o mesmo jogo que os políticos fazem há décadas — muito papo, nenhuma ação —, enquanto grupos de interesses especiais e lobistas ditam nossas leis. Estou sacudindo o establishment em ambos lados políticos porque não posso ser comprado. Quero recuperar a América, torná-la grande e próspera outra vez e assegurar que sejamos respeitados por nossos aliados e temidos por nossos adversários.

Este livro é meu plano de Como Tornar a América Grande Outra Vez. Não é difícil. Precisamos apenas de uma pessoa com a coragem de dizer o que necessita ser dito. Não acharemos isso em Washington, D.C."

[Compre agora e leia](#)

CHRISTOPHER PHILLIPS
BEST-SELLER INTERNACIONAL

SÓCRATES CAFÉ



INTRODUÇÃO DE
CLÓVIS DE BARROS FILHO

Sócrates Café

Phillips, Christopher

9788568014141

218 páginas

[Compre agora e leia](#)

Christopher Phillips é um homem com uma missão - reviver o amor do questionamento que Sócrates inspirou há muito tempo, na antiga Atenas. Phillips não só apresenta os fundamentos do pensamento filosófico neste 'charmoso' guia, ele também lembra o que o levou a iniciar o seu programa e recria algumas das sessões mais revigorantes, que vêm a revelar, por vezes, surpreendentes reflexões, muitas vezes profundas sobre o significado do amor, amizade, trabalho, vida, e etc. Em síntese - uma leitura divertida sobre a faísca que acende quando as pessoas começam a fazer perguntas significativas.

[Compre agora e leia](#)



ALGORITMO
BÊNÇÃO
FORÇA PAZ
IDEIAS GARRA
SUCESSO
SONHOS PERSISTÊNCIA PLANOS

ATTITUDE

REMA
GAIN
ING

MENTAL

GENERAL
NUTRI
TIVE

GRATIDÃO **BONDADE**

EFICIÊNCIA **PERSISTÊNCIA**

INCENTIVO **AUTENTICIDADE**

INTERESSE **ESPERANÇA**

POSITIVA

CRIATIVIDADE **PAZ**

SERVIDADE **FELICIDADE**

RESPEITO **COUSADIA**

AMABILIDADE **GENEROSSIDADE**

COMUNICAÇÃO **INDIVÍDUO**

PROTEÇÃO **OTIMISMO**



CITADEL

PUBLICAÇÃO OFICIAL AUTORIZADA PELA FUNDAÇÃO NAPOLEON HILL

Atitude Mental Positiva

Hill, Napoleon

9788568014134

312 páginas

[Compre agora e leia](#)

Sua mente é um talismã secreto. De um lado é dominado pelas letras AMP (Atitude Mental Positiva) e, por outro, pelas letras AMN (Atitude Mental Negativa). Uma atitude positiva irá, naturalmente, atrair sucesso e prosperidade. A atitude negativa vai roubá-lo de tudo que torna a vida digna de ser vivida.

Seu sucesso, saúde, felicidade e riqueza dependem de qual lado você irá usar.

Quando o pioneiro motivacional Napoleon Hill e o CEO milionário W. Clement Stone se uniram para formar uma das parcerias mais notáveis de todos os tempos, o resultado foi Atitude Mental Positiva, o fenômeno editorial que sugeriu ao mundo que, com a atitude certa, qualquer um pode realizar seus sonhos.

"Há muitos anos, devido à minha própria estupidez e defeitos, perdi tudo o que era precioso para mim. Passei muito tempo em bibliotecas públicas porque tinham entrada franca — e eram aquecidas. Li tudo, de Platão a Peale, buscando uma mensagem que pudesse explicar onde eu tinha errado — e o que eu poderia fazer para salvar o resto da minha vida. Finalmente encontrei minha resposta em Atitude Mental Positiva, de Napoleon Hill e W. Clement Stone. (...) De um vagabundo sem dinheiro e sem uma única raiz, acabei me tornando o presidente de duas corporações e editor-executivo da Success Unlimited, a melhor revista

do mundo na sua categoria. Também escrevi seis livros, e um deles, O maior vendedor do mundo, traduzido em quatorze idiomas e com mais de três milhões de cópias vendidas. Nada disso teria sido alcançado sem a aplicação diária dos princípios de sucesso e de vida que encontrei neste clássico." — Og Mandino

[Compre agora e leia](#)